rpc

The Technical Solutions Centre

Annual Report 1999-2000

Strategic Plan 1998 - 2001

*RPC's **VISION** is to excel in technological innovation, enabling our partners in business and industry to create wealth and high quality employment opportunities in New Brunswick.*

In keeping with our **VISION**, our **Mission** is to steadily improve our capacity to develop and apply new technology in partnership with firms in the private sector, and to provide an expanding range of high quality technical services to clients in the global marketplace.

Strategic Corporate Objectives

1. Revenue growth

RPC intends to emphasize growth in revenue from operations. Our objective is to reach the milestone of $8 million in annual revenue from operations by the year 2001, up from $6.4 million in 1996-97. Reaching this objective will place RPC at or near-critical size thereby enhancing our ability to address the opportunities and issues facing the organization.

2. Benefits for New Brunswick clients

RPC intends to become more widely recognized as a leading centre for technological innovation for business and industry in New Brunswick. We intend to improve our capacity to help clients develop and commercialize new products and add value to existing products.

3. Proactive role in developing new technology

RPC intends to provide a supportive environment for the early development of ideas and concepts by our staff. The objective is to interest partners in New Brunswick and elsewhere in developing and commercializing innovative new technology which will produce sustained economic benefits for RPC and New Brunswick.

4. Expansion of technical services

RPC intends to expand markets outside New Brunswick for specialized and high value technical services and to maintain a major share of the provincial market for designated analytical and testing services. In pursuing this objective, RPC will respect our long-established commitment to work in partnership, rather than in competition, with New Brunswick firms.

5. Organizational renewal

RPC intends to create a management structure that provides increased opportunity for senior staff to participate in the formulation and administration of operating policies, and to develop leadership skills. A key objective is a management structure that is more conducive to leading and supporting change initiatives that impact on our culture and the way we conduct our business.

6. Human Resource Development

RPC intends to develop and implement personnel policies that encourage recruitment of outstanding new graduates, retention of highly trained specialists, succession planning, and opportunities for career progression for all staff members in line with their contribution to the organization. In addition, RPC intends to fulfill a commitment to the principle of employment equity.

101-04857/

From the Chairman and Executive Director

1999-2000 was an exciting year for RPC.

Our income grew, in keeping with the overall thrust of the Strategic Plan which is presented opposite. We gained new industrial clients outside New Brunswick for our specialized products and services, bringing more high technology work to the province.

We "spun off" a department to the private sector, resulting in a new business for New Brunswick with national connections in a specialized area of Information Technology.

We joined with universities and government departments and played a key role in championing electronic commerce ("*e-business*") as a priority area for research and development investment in New Brunswick. Such investment would be highly conducive to growing the existing base of dynamic Information Technology firms in the province. The year ended with a prospective development that could place and maintain New Brunswick at the leading edge of "*e-business*" technology.

Building on the theme of "Partners in Innovation" described in last year's Annual Report, we were successful in forming research and development partnerships with several small and medium size enterprises (SMEs). At year-end, seven start-up firms were on-site within RPC, renting space and enjoying convenient access to our specialized technical resources. We believe our "business incubation" initiative will be an important contributor to the growth of technology-intensive firms in New Brunswick. This initiative is an extension of Incutech Brunswick Inc, a successful 14-year joint venture between the University of New Brunswick and RPC located on the UNB campus.

RPC is a member of the National Research Council's network of technology organizations that collectively deliver the Industrial Research Assistance Program (IRAP) to Canadian industry. This year was a record year for IRAP contributions to firms in New Brunswick - exceeding $2.7 million and highest of the three Maritime Provinces. As an IRAP contribution typically represents 35 to 50 percent of the cost of a firm's R&D project, we initiated and supported an estimated *seven million dollars* in private sector R&D investment in New Brunswick in 1999-2000. R&D investment by the private sector fuels growth in value added, produces high quality employment opportunities for our university and technical school graduates, and has long been a priority for RPC.

During 1999-2000 we began a process of integrating our various technical accreditations, and introducing new internal quality assurance controls, to form a single comprehensive QA system under the ISO 9001 standard. We hired a full time QA Manager. RPC expects to be ISO 9001 certified by December 2000.

Scientific discovery and high-end technical services are capital intensive activities. RPC has a capital fund, built up over the years with board-approved allocations from annual earnings. In 1999-2000, RPC invested $471,000 in new scientific equipment and facilities. We are pleased to report that our year-end cash position allowed us to make an allocation of $600,000 to the capital fund, offsetting current year capital expenditures from the fund. Protecting and expanding the capital fund is a vital means of securing the contribution RPC makes to economic development in New Brunswick.

In all, it was a year of new possibilities and breaks with tradition while working to meet day-to-day needs of the dynamic business enterprise that is RPC. We look forward to analysing the effectiveness of recent initiatives, and considering new directions for the organization, when the Strategic Plan is renewed in the fall of 2000 as part of our regular three-year planning cycle.

Goals for 1999-2000

RPC's Annual Plan is a subsidiary document to the overall Strategic Plan. The Annual Plan is approved by the Board of Directors prior to the start of each fiscal year.

In keeping with past practice, we review progress achieved in meeting some key goals of our Annual Plan for 1999-2000. The Strategic Corporate Objectives served by each annual goal are referenced.

1. **Implement a budget plan that calls for revenue growth.** (Ref : Strategic Objectives 1 & 2)

   We were successful in achieving revenue growth. Revenue from operations increased to $7.5 million, up 8.7 percent from $6.9 million last year.

   As shown in Chart 1, revenue was up in all client sectors except for contracts from provincial governments which declined by seven percent.

   We are concerned that our work for SMEs in New Brunswick was down somewhat in 1999-2000, in terms of total revenue, total number of projects and total

number of clients (Charts 2, 3, 4). This is a departure from the upward trends of recent years. Two important factors ...

Numbers of projects and clients among our service sector clientele, mainly firms in New Brunswick's environmental industry, remained at last year's levels. However, price competition from laboratories outside the province resulted in lower revenue. Our response was to maintain our high share of the NB market by remaining price competitive, while seeking markets outside the province for our more specialized analytical services which are not as price sensitive. This marketing initiative was successful and resulted in our receiving dioxin samples from as far away as Chile, as an example.

There were fewer SME projects and clients in the primary and manufacturing sectors in New Brunswick. Revenue was up because of some relatively large projects. Firms in this sector are performing and managing their own R&D to a greater extent, while using RPC as a specialized resource centre for R&D support. We believe this is good policy, one which we encourage through IRAP delivery, as it builds commitment and capability within the private sector to commercialize R&D results. Our challenge is to reach out to more SMEs in the primary and manufacturing sectors and find ways of assisting them with their R&D programs.

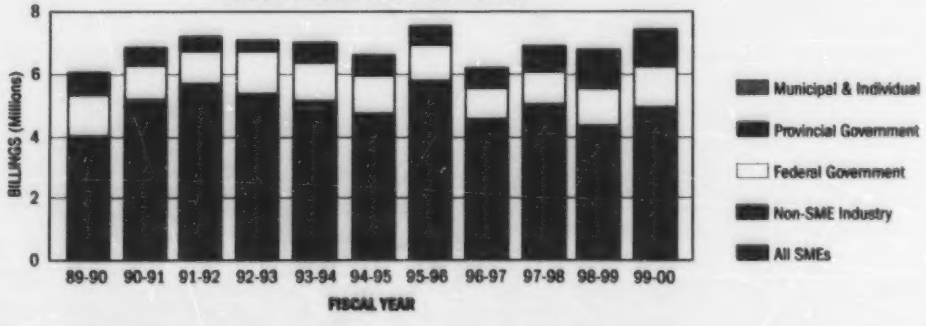
2. Implement a budget plan that calls for increase in Excess of Revenue over Expenses - our bottom line. (Ref: Strategic Objectives 1 & 6)

We were not successful in meeting our bottom line target ($215,000) for the second consecutive year. While revenue grew, costs also increased. The cost of recruiting and retaining specialized scientific staff in a strong North American economy, of marketing our services nationally and internationally in response to competitive pressures at home, and of maintaining aging buildings and equipment, were three significant factors. The provincial grant declined by 2.4 percent, also impacting the bottom line.

As with any business, RPC must take action when necessary to meet its bottom line target. At year-end we implemented a salary freeze and reduced staff in areas where medium-term market demand was weak. We also made a strategic move with respect to our Information Technology department. We recognized there is an inherent risk of significant cost over-runs on software development projects. Contributing to this risk are high staff salaries and the use of new and unfamiliar software development tools. At the same time, specialists in this field are highly entrepreneurial and see equity participation in their clients' success as a desirable goal - not a possibility with RPC's fee-for-service business format. Spinning-off the department to the private sector, and providing an incubation environment for the new firm, represented an appropriate solution for RPC, our staff and our clients in the Information Technology sector.

CHART 1

CONTRACT INCOME BY CLIENT SECTOR



Revenue increased by 8.7% to $7.5 million, up in all client sectors except work for provincial governments.

CHART 2

NEW BRUNSWICK SME REVENUE

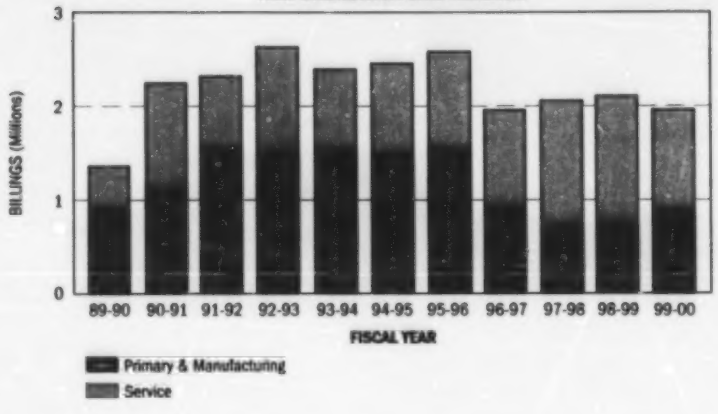
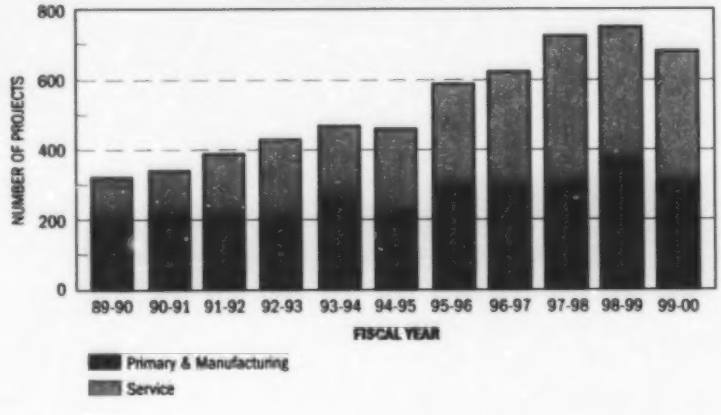


CHART 3

NEW BRUNSWICK SME PROJECTS

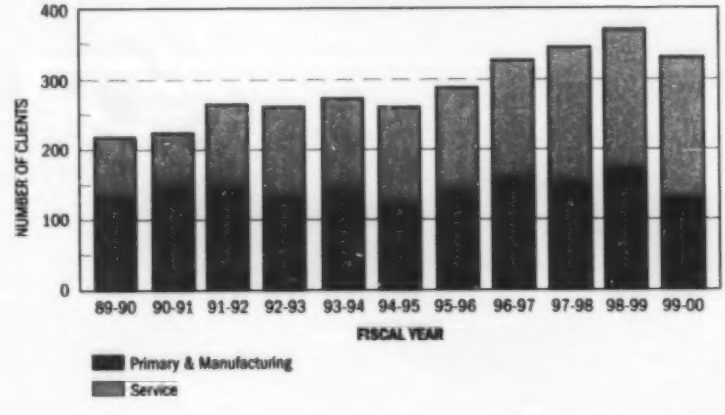


Revenue, number of projects and number of clients for SMEs in New Brunswick declined, a departure from trends of recent years.

Price competition from labs outside NB was a factor in the service sector. Manufacturing firms are performing more of their own R&D, a welcome trend. RPC is challenged to change its traditional contract R&D format in favour of collaborative R&D in order to engage emerging R&D performers in the private sector.

CHART 4

NEW BRUNSWICK SME CLIENTS



3. Help SME's develop and manufacture value-added food and seafood products.
(Ref : Strategic Objective 2)

Our Food, Fisheries and Aquaculture department enjoyed an excellent year in terms of quality of assistance to clients, revenue growth and bottom line contribution.

Record performance was due in part to investment in new technical expertise in value added production made during the previous year. Applying new resources successfully, we provided assistance in product, process and packaging research, product quality, and export market development to a growing list of seafood companies in New Brunswick and the Maritimes.

4. Expand our program in fish health diagnostics and treatment.
(Ref : Strategic Objectives 2, 3 & 6)

We worked with the aquaculture industry and the New Brunswick Department of Fisheries and Aquaculture to screen fish for the *infectious salmonid anemia* (ISA) virus as a control measure to help industry combat this disease. In all, some 10,000 fish samples were screened for presence of the ISA pathogen.

Other major work included development of improved diagnostic tools for ISA and other pathogens affecting Atlantic salmon, and investigation of disease protocols to support aquaculture of other finfish species.

We entered a two-year partnership with an international fish vaccine manufacturer who located part of its research team in RPC's laboratories. In undertaking a joint research program, we will shorten the time interval between discovery and commercialization of vaccines and other therapeutic products.

5. Develop a new service line in genetic management of aquaculture stocks.
(Ref : Strategic Objectives 3 & 6)

With the prior-year addition of a new staff member having a strong background in molecular genetics, we obtained a contract with a major New Brunswick salmon aquaculture company to assist them in developing and establishing a large-scale pedigree program for their salmon stocks.

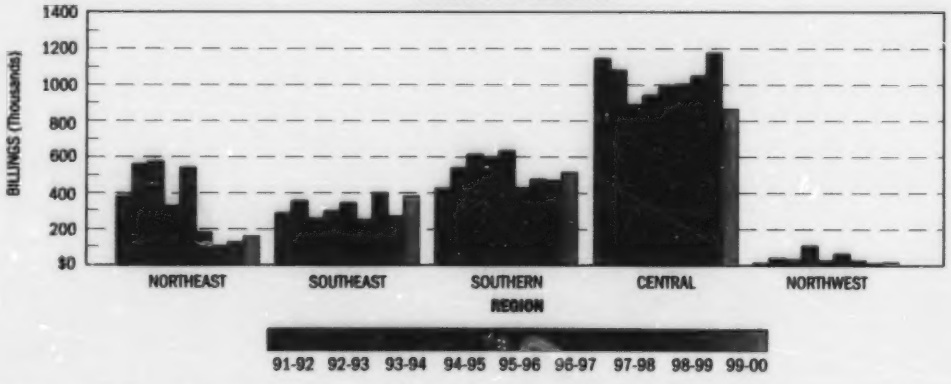
At year-end we were in discussion with UNB, Dalhousie University and the NRC Institute for Marine Biosciences to define a program in aquatic microbial genetics, to be funded under the Genome Canada initiative announced in the federal budget of February 28, 2000. Participation in this national initiative is a must for Atlantic Canada. Development of qualified geneticist capability at RPC has been timely.

6. Enhance customer service capabilities in Inorganic Analysis. (Ref : Strategic Objectives 4 & 5)

Aggressive marketing of analytical services at a time of leadership change in the Inorganic Analytical Services department produced growth pains this year. Delays in

CHART 5

ALL NEW BRUNSWICK SME PROJECTS
REGIONAL DISTRIBUTION



RPC's mandate is to serve SMEs in all regions of NB. Work for SMEs increased in most regions this year, particularly in those regions which are more remote from our headquarters in central NB. We view this as an indicator of success with regard to marketing and client satisfaction.

processing samples occurred, and our clients began to react to the resulting decline in turnaround time.

Management made extensive changes to departmental staffing, centred around the return of an experienced inorganic lab services manager who had left the previous year. We improved performance at the lab bench through reassignment of responsibilities and recruitment of new technologists. Unfortunately, this was accompanied by the departure of some long serving staff members. Their termination costs were another factor that impacted on the corporate bottom line.

By year-end, we had resolved our sample turnaround problem and restored client confidence. Departmental margin increased by 14 percent despite a 2.4 percent drop in revenue. We are now well placed to respond to new business opportunities as we continue to aggressively market our analytical services within the Maritimes, Ontario and the United States.

7. **Undertake a marketing initiative for dioxin analysis.** (Ref : Strategic Objective 4)

Our experts in agriculture and forest spray technology continued to work with various companies and agencies in several South American countries, advising on best spray practices and safe pesticide/herbicide use.

We saw an opportunity to supply high-end analytical services to this market, specifically for dioxins, other complex organic residues and trace metals. A marketing initiative generated analytical business from Chile, Argentina and Peru. Having gained an appreciation for our international competitiveness in high-end analysis, we expanded our market development efforts at year-end to include the United States and Europe.

8. **Expand our Indoor Air Quality Testing Services.** (Ref : Strategic Objective 4)

In the Process and Environmental Technology department, we were successful in expanding our air quality business into other Atlantic provinces, increasing revenue by 30 percent. We established strategic alliances with two Nova Scotia firms through which we were successful in generating work from outside New Brunswick in industrial air quality and breathing air analysis.

RPC has a full range of accreditations from the Standards Council of Canada in air quality investigations, breathing air analysis and medical gas inspection. We thus continued to provide a high standard of technical advice to SMEs, individuals and institutions in New Brunswick, protecting health and safety in schools, hospitals, and the workplace.

9. **Market "Mineral Bioleach" testing services via a Strategic Alliance.**
(Ref : Strategic Objectives 2, 3 & 4)

We continued our strategic alliance with Pacific Ore Technologies of Perth, Australia, to conduct mineral bioleach laboratory and pilot plant studies on promising ore samples from around the globe. In Canada, Inco was a major client for our bioleach services.

We re-entered the mineral roasting field with projects for Cominco and Falconbridge.

Strategically, we believe our mineral processing capability is an important asset for New Brunswick, even though the provincial mining industry is slow at the moment. Reliance on the national and global markets for mineral process development testing and research is a necessity for RPC until opportunities arise again for us to assist the private sector in New Brunswick.

10. **Build a network of SME clients and subcontractors as a strategy for increasing, and reducing risk in, product development projects.** (Ref : Strategic Objective 2)

New product development work for SMEs in our Mechanical Systems department increased this year as we built on the successes of recent years. A prototype for a compact folding wheelchair, designed and manufactured by Mechanical Systems for an NB SME, was patented by our client. This project won RPC's Annual Technical Merit Award for excellence in performance and client satisfaction. The department's workload expanded to include machinery repairs and modifications in clients' plants - printing firms, food product manufacturers, plastic product manufacturers, and machine shops. We provided a nuclear design registration service, and designed and developed test cells, for clients supplying parts and systems to the nuclear power industry.

11. **Review and expand our relationship with NB Power.** (Ref : Strategic Objectives 2 & 3)

For the past decade, the CANDU Owner's Group (COG) has funded R&D for the nuclear power industry in Canada. Changes in the nuclear power industry over the past two years have effectively closed the door for RPC to access COG funding. To remain in the nuclear power R&D business we have sought to establish a closer relationship with NB Power, as well as to look for export opportunities.

We are pleased to report growth and encouragement in our working relationship with NB Power. RPC is a partner in the Flow Assisted Corrosion project and the

Reactor Temperature Modelling project, with the Centre for Nuclear Energy Research (CNER) and UNB. Both projects are funded by NB Power and are gaining national attention in the industry. RPC contributed financially to construction of an experimental, high-temperature loop located at UNB for this work, and we have an active role in the research program which continued this year.

NB Power trained an RPC technologist this year to be a designated member of the SLARette (Spring Locating and Realignment) team, an integral component of in-service maintenance. In addition, RPC engineering and metallurgical staff were heavily engaged in scheduled maintenance outages at Pt. Lepreau NGS, assisting with specialized inspections and investigations.

12. Develop markets outside Canada for RPC's advanced ultrasonic diagnostic instruments.

(Ref : Strategic Objective 4)

RPC's High Temperature Thickness Measurement (HTTM) sensors are installed at Pt. Lepreau NGS, and our High Accuracy Ultrasonic Flowmeter is used regularly by RPC for flow diagnostic projects in various industries.

We began discussions with a Canadian firm (AMAG Systems), that had previously developed their own flowmeter technology, with regard to acquiring RPC's technology for high temperature flow measurement. At year-end, this firm rented one of our units for further evaluation.

We also began discussions with a Japanese manufacturer (Ishikawajima Inspection and Instrumentation) with regard to supplying them with our novel HTTM instrument. We sold two instruments to this client this year. At year-end, we were in discussions about a possible joint venture to market the instrument in the United States.

13. Increase our competence and expertise in Information Technology, specifically in web-based software development using Java and object oriented techniques.

(Ref : Strategic Objectives 2, 3 & 6)

During the previous year, RPC built an Information Technology department with a goal of assisting NB SMEs who have ideas for leading-edge software products with global market potential. Our initiative was part of a provincial strategy to diversify the IT industry beyond computer-based training and courseware development.

During 1999-2000, we were successful in carrying out two major projects for SMEs that were consistent with RPC's IT goals. We also learned that our goals could be best advanced if our IT staff could participate from an equity perspective in our clients' success - thus departing from RPC's approach of exclusively fee-for-service.

Recognizing that entrepreneurship and motivation are the hallmarks of success in the IT world, we spun-off the department to the private sector at year-end. RPC will provide a business incubation environment for the new firm for a one-year period. RPC's contribution over two years has thus been to facilitate the development of leading-edge software development skills that are now in the private sector in New Brunswick.

RPC's Approach to Encouraging R&D and Developing Knowledge-Intensive Industry

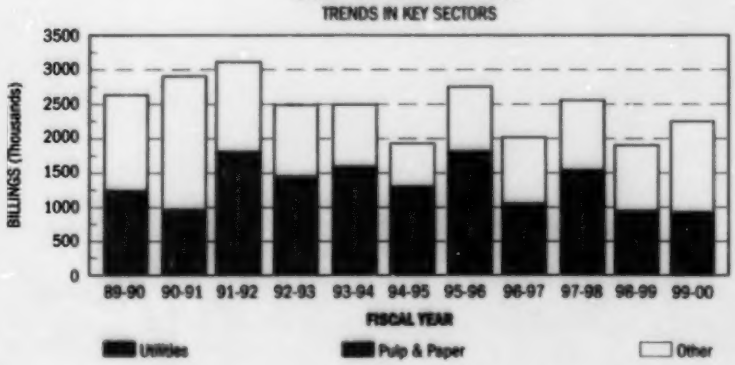
As we prepare to re-start the planning cycle in the fall of 2000, it is timely to review how RPC does its primary job of assisting the development of knowledge-intensive industry in New Brunswick.

By providing a wide range of technical services that are not available in the private sector in New Brunswick, RPC backstops SME dominated industries

CHART 6

LARGE INDUSTRIAL CLIENTS

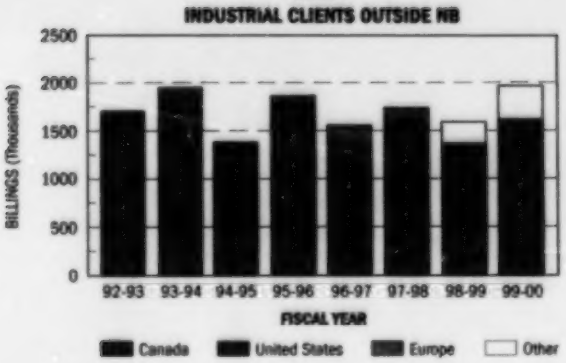
TRENDS IN KEY SECTORS



Revenue from large industrial clients increased significantly. We found new opportunities to provide value-added services to the food processing industry. We achieved sales of our unique ultrasonic diagnostic instrument. It was a strong year for services to the gas pipeline and engineering construction industries. Our electrical utility and pulp and paper revenue held steady.

CHART 7

INDUSTRIAL CLIENTS OUTSIDE NB



We focussed on providing analytical services to labs which do not offer complex organic and trace metal analyses. This was a factor in the expansion of our business in Quebec and Ontario. Outside Canada, significant projects involved mineral processing in Australia, instrument sales in Japan, and pesticide control in Chile, Argentina and Peru. We are particularly keen to expand our work in the United States in the years ahead.

(environmental industry, metalworking industry) with laboratory facilities and specialized equipment thus assisting their efforts to enter export markets with high value products and services.

RPC performs contract R&D for industry in New Brunswick, enabling those firms that do not have their own R&D resources to investigate their new ideas for improved processes, value added products and other advancements for their operations.

RPC performs collaborative R&D with SMEs and larger firms that have their own R&D resources but require access to specialized research facilities and staff. Some firms even locate team members within RPC for this purpose.

With a nucleus of specialist expertise in various fields, RPC seeks opportunities to supply R&D and technical services to clients around the globe. We often team up with New Brunswick firms to undertake these projects. In 1999-2000 for example, RPC teamed with an NB geological consulting firm for a project in Morocco, and two engineering consulting firms for a project in Chile. Our partners frequently lever these opportunities into new service lines and new markets.

RPC is an excellent training environment for scientific and engineering staff. Given our constraints such as the variable nature of our workload in any given field, the necessity to avoid competing with NB firms, and our traditional fee-for-service operating mode, entrepreneurial staff may leave RPC to start their own knowledge-intensive firm. Measurand, Maritime Microbiologicals, The Food Chain, and Gridlink Atlantic are examples.

RPC provides technical evaluation and advice for SMEs seeking to access financial resources to undertake R&D. We are proactive in encouraging firms to utilize funding programs that have narrowly defined roles in supporting innovation, including those of the National Research Council and the Atlantic Canada Opportunities Agency.

We help SMEs benefit from new provincial initiatives in science and technology. BioAtlantech Inc., for example, is a provincial not-for-profit organization intended to stimulate private sector activity in biotechnology in New Brunswick. Solanum Genomics is an SME that was started with assistance from BioAtlantech. RPC is providing laboratory space and access to scientific expertise and facilities to help Solanum Genomics begin its R&D program and gain investor interest.

These and other core activities make RPC a proactive and willing partner in building a knowledge-based economy in New Brunswick.

Notes of Appreciation

In closing, we express our appreciation to our clients (765 in 1999-2000) for their business and their loyalty. In particular, we wish to thank the Industrial Research Assistance Program of the National Research Council for their confidence in recognizing RPC as a member of their national network. The continued support of the Province of New Brunswick through its annual operating grant is acknowledged with thanks.

We extend our appreciation to all members of the Board of Directors for their guidance. Finally, to all members of RPC's staff, our thanks for their skill and diligence in serving RPC's clients.

Dr. Knut Grotterod
Chairman

Dr. Peter Lewell
Executive Director

RPC Board of Directors

Dr. Knut Grotterod
Chairman, Fredericton, NB

Dr. Peter Lewell
Executive Director, Fredericton, NB

Mr. Lino Celeste
Chairman of the Board
Aliant Inc./NBTel, Saint John, NB

Mr. Joseph Day
Hampton, NB

Mr. Brian Dick
Vice-President
Atlantic Canada Opportunities Agency, Fredericton, NB

Mr. Mike McIntosh
Assistant Deputy Minister
Business New Brunswick, Fredericton, NB

Dr. Robert Neill
Chairman, Neill and Gunter Ltd.
Fredericton, NB

Dr. John McLaughlin
Vice President, Research and International Cooperation
University of New Brunswick, Fredericton, NB

RPC Staff

EXECUTIVE DIRECTOR'S OFFICE
Dr. P. Lewell, Executive Director
L. Horsman, Executive Assistant

MARKETING
A. Savoy, Head, Marketing
A. Carter, Communications Specialist
K. Edwards, Marketing Assistant

ADMINISTRATION AND FINANCE
S. Fox, Head
M. Brewster, Wordprocessing Operator
S. Burns, Accounts Payable
S. Chamberlain, Safety Officer
J. Cristian, Network Specialist
M. Crouse, Maintenance Coordinator
J. Cyr, Shipping/Receiving
T. Doherty, Maintenance
M. Galvin, Receptionist
B. Gould, Purchasing Coordinator
S. Harris, Programmer Analyst
S. Irvine, Information Centre Assistant
V. Jackson, Information Centre Coordinator
P. Keenan, Accounting Coordinator
T. Lean, Purchasing Clerk
S. McDonough, Project Cost Clerk
M. McGee, Accounts Receivable
N. Stewart, Project Cost Clerk

CANADIAN TECHNOLOGY NETWORK
B. Kennedy, CTN Advisor

CHEMICAL AND BIOTECHNICAL SERVICES
Dr. P. Silk, Head
K. Burgess, Lab Assistant
B. Burtt, Data Processor
B. Canney, Lab Assistant
A. Colford, Lab Supervisor
C. Colford, Sample Receiving
F. Ferguson, Analyst
B. Jewett, Analytical Chemist
L. Jewett, Administrative Assistant
K. Kierstead, Lab Technician
T. Logan, Lab Technician
Dr. J. Macaulay, Chemist
L. McLaughlan, Lab Technician
S. Munn, Administrative Assistant
C. Riley, Manager - Spray Technology
M. Skinner, Lab Technician
T. Smith, Pesticide Chemist
S. Tan, Section Manager - Organic Analytical
K. Walsh, Lab Technician
K. Ward, Lab Technician

FOOD, FISHERIES AND AQUACULTURE
Dr. B. Bacon, Head
E. Connors, Microbiologist
M. Cook, Molecular Biologist
P. Dauphinee, Food Technician
L. Fanjoy, Administrative Assistant
Dr. S. Griffiths, Manager, Molecular Biology
E. Johnsen, Cell Culturist
S. Kondratova, Lab Assistant
G. Landry, Food Process Specialist
R. Liston, Aquaculture Technician
Dr. R. Ritchie, Molecular Geneticist
P. Rogers, Manager, Food Technology
K. Singh, Lab Assistant
S. Vincent, Molecular Biology Technician

INDUSTRIAL RESEARCH ASSISTANCE PROGRAM
B. Albert, ITA - Bathurst
J. Amirault, Administrative Assistant
D. Canavan, ITA - Fredericton
R. Kowalski, ITA - Fredericton
J. Leger, ITA - Edmundston
P. Reece, ITA - Saint John

INORGANIC ANALYTICAL SERVICES
R. Kean, Head
P. Crowhurst, Chemist
J. Doucette, Chemical Technician
J. Kelly, Lab Assistant
R. McFee, Technologist
B. Morrell, Chemical Technician
K. Skinner, Lab Technician

PHYSICAL METALLURGY
Dr. C. Thornley, Head
J. Capar, NDE Field Supervisor
P. Chan, Metallurgist
C. Jensen, Administrative Assistant
M. MacNutt, Metallurgical Technician
M. Miller, Welding Technician
J. Speelman, Senior Metallurgist
C. Steeves, Senior Welding Technician

PROCESS AND ENVIRONMENTAL TECHNOLOGY
Dr. P. Lewell, Head
L. Baker, Lab Technician
L. Cheung, Process Engineer
R. Gilders, Pilot Plant Manager
T. Green, Manager, Air Quality Services
D. Kirby, OHS Specialist
M. Mathews, Air Quality Technician
P. Mills, Air Quality Specialist
S. Walker, Administrative Assistant
P. Wust, Technologist
B. Yazdani, Chemical Engineer

MECHANICAL SYSTEMS & DIAGNOSTICS
J. Aikens, Head
G. Astorino, Mechanical Technician
B. Bell, Electrical Engineering Technologist
G. Brown, Machine Shop Lead Hand
C. Jensen, Administrative Assistant
Dr. P. Kielczynski, Senior Researcher
J. King, Machinist
M. Lalonde, Mechanical Designer
M. Robichaud, Machinist
T. Young, Machinist

QUALITY ASSURANCE
G. Tees, QA Coordinator

1999-2000 Employee Career Milestones

5 Years	John King Kent Walsh
10 Years	John Aikens Greg Brown Chris Colford
15 Years	Janet Amirault Marie Brewster Stephen Fox Susan Irvine Chris Riley
20 Years	Patrick Chan
30 Years	Dr. Peter Lewell

1999-2000 Merit Award

Presented to the Mechanical Systems & Diagnostics department in recognition of their excellent achievement in developing a prototype "X-brace" folding wheelchair enabling our client, a small, innovative firm in New Brunswick to patent and commercialize its product idea. Team members: John Aikens, Team Leader; Brian Bell; Greg Brown; John King; Melanie Lalonde; Marc Robichaud; Troy Young.

RPC Offices

Headquarters

921 College Hill Road
Fredericton, NB
Canada E3B 6Z9
Tel: 506-452-1212
Fax: 506-452-1395
email: info@rpc.ca
Web: www.rpc.ca

Regional Offices

BATHURST
RPC-IRAP
275 Main Street, Suite 212-1
Bathurst, NB E2A 1A9
Tel: 506-549-5220
Fax: 506-549-5221
email: bernard.albert@nrc.ca

EDMUNDSTON
RPC-IRAP
121 rue l'Eglise, suite 407
Edmundston, NB E3V 1J9
Tel: 506-735-2321
Fax: 506-735-2322
email: jean.leger@nrc.ca

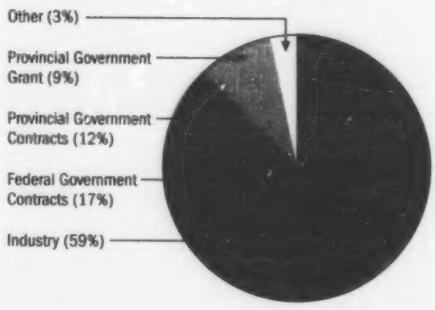
MONCTON
RPC-IRAP
Suite 102A, Parc Scientifique
Université de Moncton
55 Crowley Farm Road
Moncton, NB E1A 7R1
Tel: 506-863-0270
Fax: 506-863-0272
email: james.murray@nrc.ca

SAINT JOHN
RPC-IRAP
40 King Street
Saint John, NB E2L 1G3
Tel: 506-643-6180
Fax: 506-643-6181
email: phill.reece@nrc.ca

Revenue Highlights

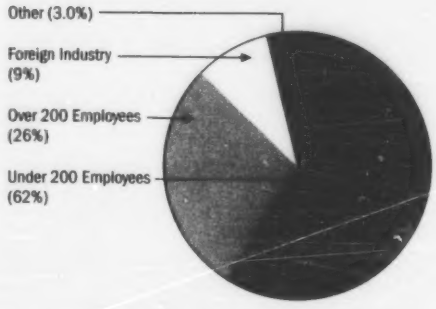
SOURCES OF REVENUE

	1999-2000	1998-1999
Industry	$ 4,982,258	$ 4,324,620
Federal Government Contracts	1,468,735	1,414,960
Provincial Government Contracts	975,863	1,114,806
Provincial Government Grant	740,701	758,600
Other	271,273	210,067
	$8,438,830	**$7,823,053**

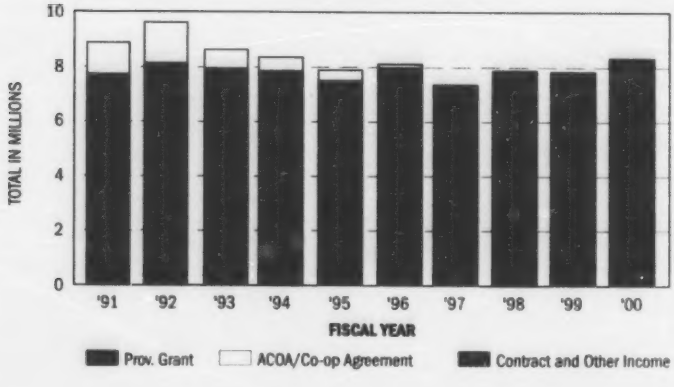


DISTRIBUTION OF INDUSTRIAL REVENUE

	1999-2000	1998-1999
Under 200 Employees	$ 3,069,388	$ 2,549,331
Over 200 Employees	1,299,692	1,434,437
Foreign Industry	446,725	210,982
Other	166,453	129,870
	$4,982,258	**$4,324,620**



TOTAL INCOME 1991-2000



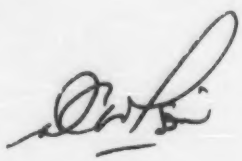
Auditor's Report

The Honourable Bernard Lord
Premier of the Province of New Brunswick
- and -
The Chairman and Members of the
New Brunswick Research and Productivity Council

I have audited the consolidated statement of financial position of the New Brunswick Research and Productivity Council as at 31 March 2000 and the consolidated statements of operations and changes in fund balances and cash flows for the year then ended. These financial statements are the responsibiiity of the Council's management. My responsibility is to express an opinion on these financial statements based on my audit.

I conducted my audit in accordance with generally accepted auditing standards. Those standards require that I plan and perform an audit to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free of material misstatement. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall financial statement presentation.

In my opinion, these consolidated financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of the Council as at 31 March 2000 and the results of its operations and its cash flows for the year then ended in accordance with generally accepted accounting principles.



Daryl C. Wilson, FCA
Auditor General

Fredericton, N. B.
2 June 2000

CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION
31 MARCH 2000

	Operating Fund	Capital Fund	2000 Total	Restated 1999 Total
ASSETS				
Current assets				
Cash and term deposits	$ 572,998	$ –	$ 572,998	$ 2,212,977
Accounts receivable	1,735,681	–	1,735,681	1,893,565
Work in progress (Note 2 (b))	125,148	–	125,148	281,466
Prepaid expenses	27,206	–	27,206	7,376
	2,461,033	–	2,461,033	4,395,384
Long term investments, at cost (Note 4)	198,068	1,550,932	1,749,000	–
Capital assets, net (Note 5)	–	2,241,734	2,241,734	2,094,797
	$ 2,659,101	$ 3,792,666	$ 6,451,767	$ 6,490,181
LIABILITIES AND FUND BALANCES				
Current liabilities				
Accounts payable and accrued liabilities	$ 771,697	$ –	$ 771,697	$ 789,145
Deferred revenue (Note 2 (b))	100,305	–	100,305	230,891
	872,002	–	872,002	1,020,036
Deferred contributions (Note 6)	–	55,473	55,473	38,216
Fund balances				
Unrestricted (Note 3)	1,787,099	–	1,787,099	1,953,316
Board restricted (Note 7)	–	1,550,932	1,550,932	1,422,032
Invested in capital assets	–	2,186,261	2,186,261	2,056,581
	1,787,099	3,737,193	5,524,292	5,431,929
	$ 2,659,101	$ 3,792,666	$ 6,451,767	$ 6,490,181

Approved by the Council

Chairman

Executive Director

CONSOLIDATED STATEMENT OF OPERATIONS AND CHANGES IN FUND BALANCES FOR THE YEAR ENDED 31 MARCH 2000

	Operating Fund	Capital Fund	2000 Total	Restated 1999 Total
REVENUE				
Operations	$ 7,478,794	$ –	$ 7,478,794	$ 6,895,899
Operating grant				
Province of New Brunswick	740,701	–	740,701	758,600
Interest	121,332	–	121,332	128,001
Demutualization of insurance policies	63,635	–	63,635	–
Sundry	34,368	–	34,368	29,232
Gain on sale of capital assets	–	–	–	11,321
	8,438,830	–	8,438,830	7,823,053
EXPENSES				
Operations	6,391,055	–	6,391,055	5,949,978
General and administrative	1,516,376	–	1,516,376	1,448,716
Amortization (Nots 5, 6 and 7)	341,420	–	341,420	346,286
Bad Debts	97,616	–	97,616	(7,126)
	8,436,467	–	8,346,467	7,737,854
EXCESS OF REVENUE OVER EXPENSES	92,363	–	92,363	85,199
Fund balances, beginning of year	1,953,316	3,478,613	5,431,929	5,346,730
Interfund adjustment (Note 7)	(258,580)	258,580	–	–
FUND BALANCES, end of year	$ 1,787,099	$ 3,737,193	$ 5,524,292	$ 5,431,929

CONSOLIDATED STATEMENT OF CASH FLOWS FOR THE YEAR ENDED 31 MARCH 2000

	Operating Fund	Capital Fund	2000 Total	Restated 1999 Total
CASH PROVIDED BY (USED FOR):				
Operating activities				
Excess of revenue over expenses	$ 92,363	$ –	$ 92,363	$ 85,199
Amortization	341,420	–	341,420	346,286
Gain on sale of capital assets	–	–	–	(11,321)
Net change in non-cash working capital	146,338	–	146,338	(450,231)
Net cash provided by operating activities	580,121		580,121	(30,067)
Financing and investing activities				
Conversion of short-term investments to long-term investments (Note 4)	(198,068)	(550,932)	(749,000)	–
Purchase of long-term investment	–	(1,000,000)	(1,000,000)	–
Proceeds on disposal of capital assets	–	–	–	11,321
Acquisition of capital assets	–	(526,747)	(526,747)	(541,628)
Deferred contributions towards capital assets	–	55,647	55,647	–
Net cash used in financing and investing activities	(198,068)	(2,022,032)	(2,220,100)	(530,307)
NET INCREASE (DECREASE) IN CASH	382,053	(2,022,032)	(1,639,979)	(560,374)
Cash and term deposits, beginning of year	790,945	1,422,032	2,212,977	2,773,351
Interfund transfer (Note 7)	(600,000)	600,000	–	–
CASH & TERM DEPOSITS, end of year	$ 572,998	$ –	$ 572,998	$ 2,212,977

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS
31 MARCH 2000

1. Purpose of the organization

The New Brunswick Research and Productivity Council is a non-profit organization incorporated under the Research and Productivity Council Act 1962. The objectives of the Council are to promote, stimulate and expedite continuing improvement in productive efficiency and expansion in the various sectors of the New Brunswick economy. The Council provides independent research, testing and technical services to enterprises primarily within New Brunswick on a fee-for-service basis.

2. Significant accounting policies

(a) Fund accounting

Revenue and expenses associated with delivery of services and administrative support are reported in the Operating Fund. The Capital Fund reports assets, liabilities, gains and expenditure related to the acquisition, disposal and financing of capital assets, as well as the amount of net assets restricted for capital purposes.

(b) Revenue recognition

Revenue is determined to be earned and is recorded in the Operating Fund on a percentage of completion basis when services are performed. The value of work completed but not billed is reported as Work in Progress, while amounts which have been paid or billed in advance, but for which work has not been done, are reflected as Deferred Revenue. All interest income is reported in the Operating Fund in the year it is earned, while gains and losses relating to disposal of capital assets are reported in the Capital Fund in the year the disposal occurs.

(c) Capital assets

Capital assets are recorded in the Capital Fund at cost. Amortization is provided on a straight-line basis over the assets' estimated useful lives. Amortization expense is recorded in the Operating Fund as part of the cost of service delivery.

(d) Consolidation policy

These consolidated financial statements include the accounts of the Council and those of its wholly-owned subsidiary, Minuvar Ltd.

3. Change in accounting policy

During the fiscal year, the Council adopted the policy of accruing a liability for unused vacation and banked overtime. The Council was previously recognising this as an expense in the year when the time was used or paid out. The effect of this change is an increase in the 1999 liabilities and decrease in the opening 1999 unrestricted operating fund balance of $165,709. An additional $9,983 was accrued and expensed in 2000 in accordance with the new accounting policy.

4. Long-term investments

In 1999, investments with a cost of $2,097,616 were considered short-term. Similar investments are held in 2000, however, due to fluctuating interest rates, the options attached are being exercised by the issuers and the investments have effectively become long-term in nature. The fundamental source of uncertainty to which these investments are exposed is interest rate risk. Interest rate risk is the risk that the value of an investment will fluctuate due to future changes in market interest rates.

	Units	Unit Value	2000
Fixed Income			
Bank of Nova Scotia notes, due 26 June 2000, extendable at issuer's option until 2010. Interest at 6.00% is paid annually	2,490	100	$ 249,000
Export Development Corporation notes, due 17 April 2000, extendable at issuer's option until 2012. In 2000, interest at 5.650% is paid semi-annually, increasing incrementally to 7.00% in the final year	5,000	100	500,000
Province of Nova Scotia notes, due 27 April 2000, extendable at issuer's option until 2010. Interest at 5.500% is paid annually	10,000	100	$ 1,000,000
			$ 1,749,000

Investments held at 31 March 2000 have a market value of $1,649,399.

5. Capital assets

	Amortization Rates	2000	1999
Vehicles	25 percent	$ 14,343	$ 14,343
Computer equipment	25 percent	950,162	781,380
Other equipment	12.5 percent	4,908,288	4,617,056
Building	3 percent	1,941,456	1,874,724
Cost		7,814,249	7,287,503
Less: accumulated amortization		5,572,515	5,192,706
Capital assets, net		$ 2,241,734	$ 2,094,797

Amortization expense is comprised of the following amounts:

	2000	1999
Amortization of assets	$ 379,809	$ 370,764
Amortization of deferred contributions	(38,389)	(24,478)
	$ 341,420	$ 346,286

6. Deferred contributions

Deferred contributions reported in the Capital Fund represent the unamortized portion of external contributions received towards the cost of specific capital assets. Amortization of deferred contributions is calculated at the same rate as amortization of the assets to which they relate, and is netted with amortization expense for presentation purposes. This method of presentation became effective 1 April 1995.

The changes for the year in the deferred contributions balance reported in the Capital Fund are as follows:

Deferred contributions at 31 March 1999	$ 38,216
Contributions to the cost of equipment	55,646
Amortization of deferred contributions	(38,389)
Deferred contributions at 31 March 2000	$ 55,473

Contributions towards the cost of capital assets in years prior to 1 April 1995 were credited to the cost of the related assets and thus reduced the net asset value subject to amortization. Since the Council's inception it has been the recipient of capital funding from a variety of programs; details concerning the amount and classification of assets funded through these programs are not reasonably determinable. For this reason, capital assets purchased prior to 1 April 1995 continue to be carried at cost net of external contributions.

7. Interfund transfers and internally restricted fund balances

The board of directors of the New Brunswick Research and Productivity Council internally restricted resources amounting to $1,550,932 as at 31 March 2000. This internally restricted amount is intended for the acquisition of capital assets and payment of capital obligations and is not available for other purposes without the approval of the board of directors. This amount includes a 31 March 2000 transfer of $600,000 from the Operating Fund to the Capital Fund.

8. Related party transactions

During the year the Council provided services to government departments and Crown agencies of the Province of New Brunswick.

The Council provides these services under its normal terms and conditions.

	2000	1999
Revenue from services provided for the year		
Government departments and agencies	$ 1,405,465	$ 1,587,858
Accounts receivable at 31 March		
Government departments and agencies	$ 248,035	$ 472,939

rpc

Le centre de solutions techniques

Rapport annuel 1999-2000

Plan Stratégique 1998-2001

*La **VISION** du RPC englobe l'excellence en matière d'innovation technologique et l'habilitation de nos entreprises et industries partenaires en vue de créer de la richesse et des possibilités d'emploi de haute qualité au Nouveau-Brunswick.*

En harmonie avec notre **VISION**, nous avons la **mission** d'améliorer sans cesse nos capacités de développement et de mise en application de nouvelles technologies de concert avec les entreprises du secteur privé et de fournir une gamme croissante de services techniques de haute qualité à des clients du marché mondial.

Objectifs stratégiques généraux

1. Augmentation des revenus

Le RPC compte augmenter ses produits d'exploitation. D'ici l'an 2001, nous viserons à faire passer nos produits d'exploitation annuels à 8 millions de dollars, comparativement à 6,4 millions de dollars en 1996-1997. En réalisant cet objectif, le RPC atteindra, ou presque, la taille critique, ce qui rehaussera sa capacité de donner suite aux possibilités et problèmes propres à l'organisation.

2. Avantages pour les clients du Nouveau-Brunswick

Le RPC à l'intention de se tailler une réputation de centre d'innovation technologique d'avant-garde destiné aux entreprises et aux industries du Nouveau-Brunswick. Nous comptons accroître notre capacité d'aider nos clients à développer et à commercialiser de nouveaux produits et à donner une valeur ajoutée pour les produits existants.

3. Développement proactif de nouvelles technologies

Le RPC espère créer un milieu favorable au développement rapide des idées et des concepts de son personnel. Nous avons pour objectif de motiver nos partenaires du Nouveau-Brunswick et d'ailleurs à développer et à commercialiser de nouveaux produits technologiques qui auront des retombées économiques durables pour le RPC et le Nouveau-Brunswick.

4. Expansion des services techniques

Le RPC cherchera à trouver des débouchés pour ses services techniques spécialisés et de grande valeur à l'extérieur du Nouveau-Brunswick, tout en conservant une importante part du marché provincial des services analytiques et d'essais désignés. En poursuivant cet objectif, le RPC respectera l'engagement de longue date qu'il a pris de collaborer, plutôt que de leur faire concurrence, avec les entreprises du Nouveau-Brunswick.

5. Renouvellement organisationnel

Le RPC compte créer une structure de gestion qui offrira aux cadres de plus amples possibilités de participer à l'élaboration et à l'administration des politiques opérationnelles et d'acquérir des qualités de chef. Parmi nos objectifs clés, figure une structure de gestion plus favorable à la direction et au soutien des initiatives de changement qui influent sur notre culture et la conduite de nos activités.

6. Développement des ressources humaines

Le RPC prévoit élaborer et mettre en oeuvre des politiques de dotation qui favoriseront le recrutement des diplômés exceptionnels, la rétention de spécialistes hautement qualifiés, la planification de la relève et l'avancement professionnel de tous les employés en fonction de leur contribution à l'organisation. De plus, le RPC entend respecter son engagement à l'égard du principe de l'équité en matière d'emploi.

Message du président et du directeur exécutif

L'année 1999-2000 s'est avérée passionnante pour le RPC.

Nos revenus ont augmenté, suivant les prévisions du plan stratégique ci-contre. Nous avons trouvé de nouveaux clients hors du Nouveau-Brunswick pour nos produits et services spécialisés, ce qui a procuré de nouveaux emplois dans le secteur des hautes technologies du Nouveau-Brunswick.

Nous avons transféré une section au secteur privé, dotant le Nouveau-Brunswick d'une nouvelle firme ayant des liens nationaux dans un domaine spécialisé des technologies de l'information.

Nous avons établi des partenariats avec des universités et des ministères et avons joué un rôle de premier plan dans la promotion du cybercommerce en tant que domaine prioritaire où investir pour la recherche et le développement (R-D). Un tel investissement favoriserait l'expansion des entreprises dynamiques qui existent déjà dans le secteur des technologies de l'information du Nouveau-Brunswick. L'année s'est terminée sur des perspectives de développement qui permettront à la province de faire preuve d'avant-gardisme et de jouer un rôle prédominant dans la technologie cybercommerciale.

Sur le thème « Partenaires dans l'innovation », décrit dans le rapport annuel de l'année dernière, nous avons réussi à créer des partenariats de R-D avec plusieurs petites et moyennes entreprises (PME). À la fin de l'année, sept jeunes entreprises s'étaient jointes au RPC, louant des emplacements et bénéficiant de nos ressources techniques spécialisées. Nous pensons que cette initiative de centre d'incubation d'entreprises contribuera considérablement à la croissance de compagnies à forte concentration technologique dans la province. Ce projet est un prolongement d'Incutech Brunswick Inc., une coentreprise de 14 ans entre l'Université du Nouveau-Brunswick et le RPC située sur le campus de l'UNB.

Le RPC est membre du réseau des organismes à vocation technologique du Conseil national de recherches du Canada, qui met le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) à la disposition de l'industrie canadienne. L'aide financière accordée par le PARI aux entreprises du Nouveau-Brunswick, a connu une année record, se situant à plus de 2,7 millions de dollars, le montant le plus élevé dans les Maritimes. Étant donné qu'une contribution financière du PARI représente généralement de 35 % à 50 % des coûts du projet de R-D d'une entreprise, on peut dire que le RPC a favorisé et appuyé des investissements de R-D de l'ordre de *7 millions de dollars* au Nouveau-Brunswick en 1999-2000. Ces investissements du secteur privé permettent d'augmenter la valeur ajoutée, offrent des possibilités d'emploi de haute qualité à nos diplômés des universités et écoles techniques et figurent depuis longtemps parmi les priorités du RPC. Au cours de l'exercice 1999-2000, nous avons commencé à intégrer nos diverses accréditations techniques et à mettre en place de nouveaux contrôles internes de l'assurance de la qualité pour donner un système complet respectant les normes ISO 9001. Nous avons embauché à temps plein un directeur de l'AQ. Le RPC espère obtenir sa certification ISO 9001 d'ici décembre 2000.

Les découvertes scientifiques et les services de haute technologie sont des activités à fort coefficient de capitaux. Le RPC dispose d'un fonds d'investissement, constitué au fil des ans grâce à des affectations autorisées par le conseil d'administration à même le bénéfice net. En 1999-2000, le RPC a investi 471 000 $ dans de nouveaux équipements scientifiques. Nous sommes heureux de vous faire savoir que notre situation financière à la fin de l'exercice nous a permis d'allouer 600 000 $ au fonds d'investissement, compensant les sorties de fonds faites au cours de l'exercice. Il est essentiel de protéger et d'augmenter le fonds d'investissement pour garantir la contribution du RPC au développement économique du Nouveau-Brunswick.

Dans l'ensemble, 1999-2000 s'est révélée une année de nouvelles possibilités qui ont amené le RPC à déroger de son fonctionnement traditionnel pour mieux répondre aux besoins courants et pour demeurer l'entreprise dynamique qu'elle a toujours été. Il nous tarde d'analyser l'efficacité des récentes initiatives et d'envisager de nouvelles orientations alors que nous nous apprêtons à renouveler, à l'automne 2000, notre plan stratégique triennal.

Objectifs pour 1999-2000

Le plan annuel du RPC fait partie du plan stratégique d'ensemble. Le conseil d'administration approuve le plan annuel au début de chaque exercice financier.

Comme à l'habitude, nous examinons les progrès réalisés pour atteindre les principaux objectifs qui figurent dans le plan annuel de l'exercice 1999-2000, en faisant le rapprochement avec les objectifs stratégiques visés.

1. Mise en oeuvre d'un plan budgétaire axé sur l'augmentation des revenus.

(Objectifs stratégiques 1 et 2)

Nous avons augmenté nos revenus. Les revenus tirés des activités ont connu une hausse de 8,7 p. cent pour passer de 6,9 millions l'an dernier à 7,5 millions cette année.

Comme l'indique le graphique 1, les revenus ont augmenté dans tous les secteurs clients, sauf pour les contrats des gouvernements provinciaux qui ont baissé de 7 p. cent.

Nous trouvons préoccupant le fait que nos travaux avec les PME ont affiché une légère baisse en 1999-2000 sur le plan du revenu total, du nombre de projets et du nombre de clients (graphiques 2, 3 et 4). Cela indique une rupture avec la tendance à la hausse des années précédentes. Deux facteurs importants à souligner...

Le nombre de projets et de clients dans le secteur des services, essentiellement des entreprises de l'industrie de l'environnement du Nouveau-Brunswick, est resté le même que l'an dernier. Toutefois, la concurrence des prix des laboratoires de l'extérieur de la province a contribué à la baisse de nos revenus. Nous avons réagi en maintenant des

prix concurrentiels pour conserver notre part importante du marché néo-brunswickois et en cherchant des débouchés en dehors de la province pour des services d'analyse plus spécialisés qui ne sont pas aussi sensibles aux prix. Cette initiative de commercialisation s'est avérée une réussite, et nous avons reçu des échantillons de dioxine de pays aussi lointains que le Chili.

Nous avons eu moins de projets et de clients dans les secteurs primaire et de la fabrication du Nouveau-Brunswick. Les revenus ont augmenté grâce à des projets d'assez grande importance. Les entreprises de ce secteur sont plus nombreuses à réaliser et à gérer elles-mêmes leurs projets de R-D et utilisent le RPC comme centre de ressources spécialisées. C'est une politique que nous encourageons par l'entremise du PARI, car elle permet au secteur privé de développer des capacités et de commercialiser les résultats de la R-D. Notre défi consiste à rejoindre plus de PME dans les secteurs primaire et de la fabrication et à trouver des moyens de les aider pour leurs programmes de R-D.

2. Mise en oeuvre d'un plan budgétaire axé sur l'augmentation de l'excédent des revenus sur les charges - notre bénéfice net.

(Objectifs stratégiques 1 et 6)

Nous ne sommes pas parvenus à atteindre notre objectif en ce qui concerne le résultat financier (215 000 $) pour la deuxième année consécutive. Les coûts augmentaient en même temps que les revenus. Trois facteurs importants y ont contribué : les frais associés au recrutement et à la rétention du personnel scientifique spécialisé dans une économie nord-américaine forte, au marketing de nos services au Canada et à l'étranger pour répondre aux pressions exercées par la concurrence et à l'entretien de locaux et d'équipements vieillissants. La subvention d'exploitation annuelle du gouvernement provincial a baissé de 2,4 p. cent, se répercutant aussi sur nos résultats financiers.

Comme toute autre entreprise, le RPC doit prendre les mesures nécessaires pour atteindre son objectif financier. À la fin de l'année, nous avons gelé les salaires et réduit le personnel dans les domaines pour lesquels la demande à moyen terme était faible. Nous avons aussi procédé à des changements stratégiques dans la section des technologies de l'information. Nous avons reconnu que les projets de développement de logiciels comportent un risque de dépassements budgétaires. Les salaires élevés et l'utilisation d'outils de développement logiciel nouveaux donc inconnus amplifient le risque. Cependant les spécialistes de ce secteur ont un grand esprit d'entreprise et considèrent une participation au capital-actions de leurs clients comme un objectif souhaitable - ils ne voient pas d'avantages dans le concept de la rémunération des services du RPC. Trouver de nouveaux débouchés dans le secteur privé pour cette section et fournir un cadre d'incubation pour les nouvelles entreprises se sont avérés des solutions adéquates pour le RPC, son personnel et ses clients des technologies de l'information.

3. Aide aux PME pour mettre au point et transformer des aliments et des poissons et fruits de mer à valeur ajoutée.

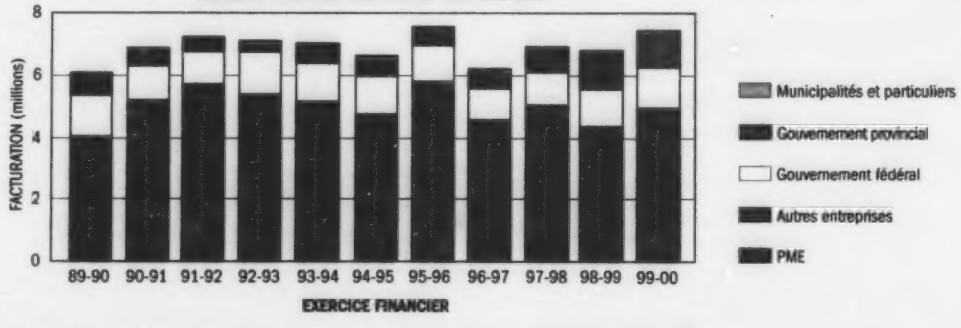
(Objectif stratégique 2)

Notre section spécialisée dans les aliments, la pêche et l'aquaculture a connu une excellente année pour la qualité de l'aide qu'elle a fourni aux clients, l'augmentation de ses revenus et sa contribution aux résultats.

Ses résultats records découlent en partie des investissements de l'an dernier dans un nouveau savoir-faire technique pour la production de produits à valeur ajoutée. Nous avons utilisé avec succès de nouvelles ressources afin d'aider la recherche dans les domaines de la production, de la transformation et de l'emballage et développer les marchés d'exportation d'un nombre croissant de compagnies spécialisées dans le poisson et les fruits de mer au Nouveau-Brunswick et dans les Maritimes.

GRAPHIQUE 1

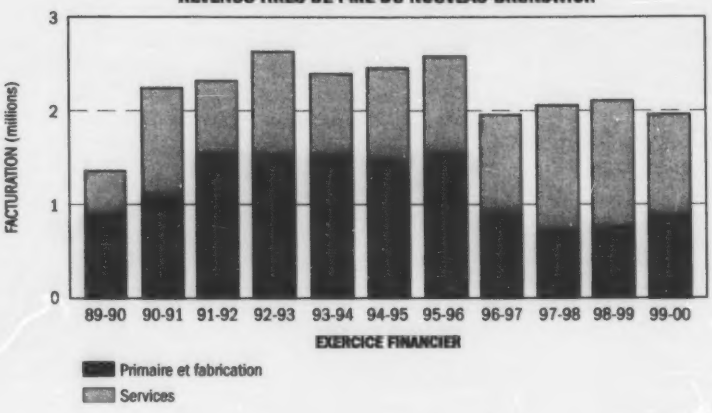
REVENU TIRÉ DES CONTRATS PAR SECTEUR



Nos revenus, qui ont augmenté de 8,7 p. cent pour atteindre 7,5 millions de dollars, étaient en hausse dans tous les secteurs clients, sauf pour les gouvernements provinciaux.

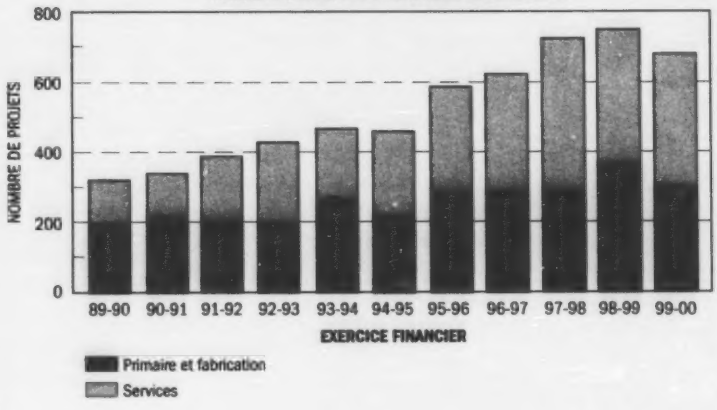
GRAPHIQUE 2

REVENUS TIRÉS DE PME DU NOUVEAU-BRUNSWICK



GRAPHIQUE 3

PROJETS DE PME DU NOUVEAU-BRUNSWICK

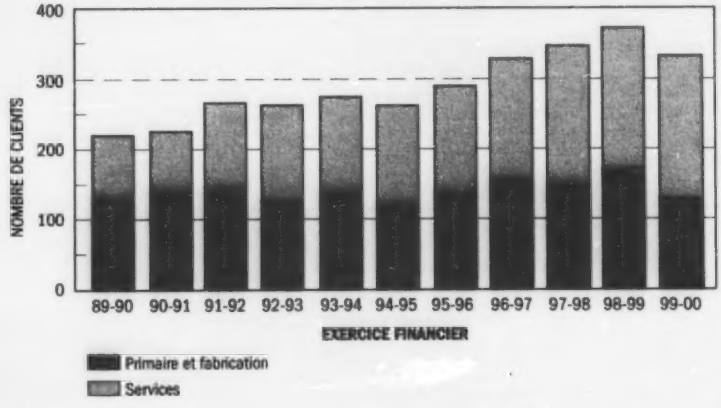


Les revenus, le nombre de projets et le nombre de clients du secteur des PME du Nouveau-Brunswick ont chuté, un renversement des tendances des dernières années.

La concurrence des prix des laboratoires de l'extérieur de la province a eu une incidence dans le secteur des services. De plus en plus, les entreprises de fabrication effectuent leur propre R-D., une tendance fort bien accueillie. Le RPC est mis au défi de modifier le fonctionnement traditionnel de ses services de R-D en faveur d'activités de collaboration pour inciter la participation des nouveaux joueurs dans le secteur privé.

GRAPHIQUE 4

PME CLIENTES DU NOUVEAU-BRUNSWICK



4. **Expansion de notre programme pour le diagnostic et le traitement des maladies chez le poisson.** (Objectifs stratégiques 2, 3 et 6)

De concert avec l'industrie de l'aquaculture et le ministère des Pêches et de l'Aquaculture, nous avons examiné des poissons afin de détecter la présence du virus de l'anémie infectieuse du saumon (AIS) et d'aider l'industrie à combattre cette maladie. Dans l'ensemble, quelque 10 000 poissons ont été examinés pour détecter la présence de l'agent pathogène de l'AIS.

Parmi d'autres réalisations importantes, citons la mise au point d'outils plus perfectionnés pour le diagnostic de l'AIS et d'autres agents pathogènes touchant le saumon de l'Atlantique, ainsi que l'examen de protocoles portant sur les maladies afin de favoriser l'aquaculture d'autres espèces de poissons.

Nous avons entamé un partenariat de deux ans avec un fabricant international de vaccins pour les poissons, qui a installé une partie de son équipe de chercheurs dans les laboratoires de RPC. En entreprenant un programme conjoint de recherche, nous réduirons le temps entre la découverte et la commercialisation des vaccins et d'autres produits thérapeutiques.

5. **Mise au point d'une nouvelle gamme de services en gestion génétique des stocks aquacoles.** (Objectifs stratégiques 3 et 6)

L'arrivée l'an dernier d'un nouvel employé ayant une grande expérience de la génétique moléculaire nous a permis d'obtenir un contrat avec une grande entreprise néo-brunswickoise spécialisée dans l'élevage du saumon. Le RPC l'aidera d'ailleurs à élaborer et à implanter un vaste programme de sélection généalogique de ses stocks de saumon.

À la fin de l'exercice financier, nous étions en pourparlers avec l'UNB, l'Université Dalhousie et l'Institut des biosciences marines du CNRC pour établir un programme de génétique microbienne aquatique qui sera financé dans le cadre de Génome Canada, un projet annoncé dans le budget fédéral du 28 février 2000. Le Canada atlantique doit participer à ce projet national, et le RPC a profité des circonstances pour mettre en place des capacités de génétique qualifiées.

6. **Amélioration des capacités de service à la clientèle en matière d'analyse inorganique.** (Objectifs stratégiques 4 et 5)

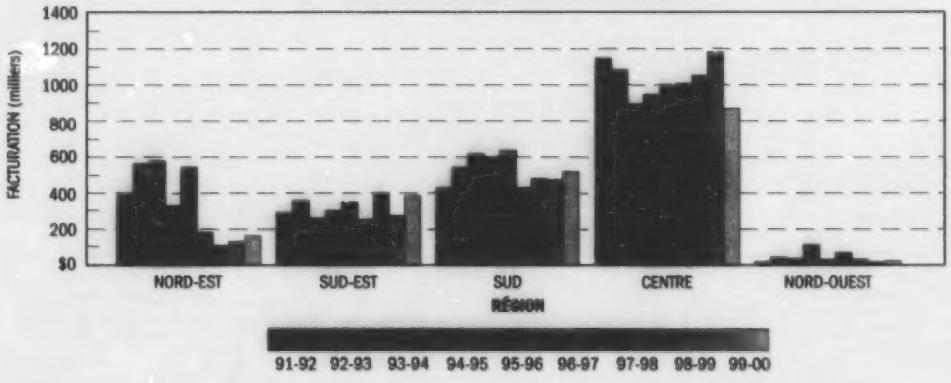
Le marketing énergique des services d'analyse inorganique a coïncidé avec le changement du personnel dirigeant de la section Services d'analyse inorganique, ce qui a donné lieu cette année à des problèmes de croissance. Le traitement des échantillons a éprouvé du retard, et nos clients ont réagi aux délais d'exécution.

La direction a remanié la composition du personnel de cette section, après le retour d'un directeur expérimenté des services de laboratoire inorganique qui avait quitté l'an dernier. Nous avons amélioré le rendement du banc de laboratoire en redistribuant les responsabilités et en recrutant de nouveaux technologues. Malheureusement, cette situation a entraîné le départ de quelques employés de longue date. Les coûts associés à leur départ ont aussi eu des répercussions sur le résultat financier.

À la fin de l'exercice financier, nous avions résolu le problème de retard dans le traitement des échantillons et regagné la confiance des clients. La marge de cette section a augmenté de 14 p. cent, malgré une baisse de revenu de 2,4 p. cent. Nous sommes maintenant parfaitement en mesure de réagir aux nouvelles possibilités qui découlent du marketing dynamique de nos services d'analyse dans les Maritimes, en Ontario et aux États-Unis.

GRAPHIQUE 5

RÉPARTITION RÉGIONALE DES PROJETS DE PME DU NOUVEAU-BRUNSWICK



Le RPC a pour mandat de servir les PME du N.-B. Cette année, les activités des PME ont augmenté dans la plupart des régions, surtout dans celles qui sont les plus éloignées de notre siège social. Nous voyons cela comme un indicateur de réussite sur le plan du marketing et de la satisfaction du client.

7. **Entreprise d'activités de marketing liées à l'analyse de dioxine.** (Objectif stratégique 4)

Nos spécialistes de la technologie de l'épandage agricole et forestier ont continué de travailler avec des compagnies et organismes de plusieurs pays de l'Amérique du Sud, les conseillant sur des pratiques d'épandage exemplaires et sur l'utilisation sécuritaire de pesticides et d'herbicides.

Nous avons constaté la possibilité de fournir des services d'analyse haut de gamme à ce marché, surtout en ce qui concerne les dioxines, d'autres substances organiques complexes et les métaux-traces. Une initiative de marketing a généré des demandes d'analyse du Chili, de l'Argentine et du Pérou. Ayant pu mesurer notre compétitivité sur le marché international de l'analyse haut de gamme, à la fin de l'exercice financier, nous avons étendu nos efforts de développement de façon à inclure les États-Unis et l'Europe.

8. **Expansion de nos services de contrôle de la qualité de l'air intérieur.** (Objectif stratégique 4)

Sur le plan de la Technologie des procédés et de l'environnement, nous avons réussi à accroître l'activité commerciale en matière de qualité de l'air dans les provinces de l'Atlantique pour augmenter les revenus de 30 p. cent. Nous avons établi des alliances stratégiques avec deux firmes de la Nouvelle-Écosse qui nous ont permis de décrocher, hors du Nouveau-Brunswick, des travaux d'analyse de la qualité de l'air industriel et de l'air respirable.

Le RPC détient une gamme complète des accréditations du Conseil canadien des normes en matière d'enquêtes sur la qualité de l'air, d'analyse de l'air respirable et de l'inspection des gaz médicaux. Nous avons continué de fournir des conseils techniques de haute qualité aux PME, aux particuliers et aux institutions du Nouveau-Brunswick en vue d'améliorer la santé et la sécurité dans les écoles, les hôpitaux et les milieux de travail.

9. **Mise en marché des essais de «lixiviation biologique minérale» par l'entremise d'une alliance stratégique.** (Objectifs stratégiques 2, 3 et 4)

Nous avons poursuivi notre alliance stratégique avec Pacific Ore Technologies, de Perth, en Australie, pour effectuer des études laboratoires de lixiviation biologique minérale et d'usines pilotes sur des échantillons prometteurs de minerais de partout dans le monde. Au Canada, Inco a été un grand utilisateur de nos services de lixiviation biologique.

Nous avons repris nos activités dans le champ de minerai grillé avec des projets pour Cominco et Falconbridge.

Du point de vue stratégique, nous croyons que nos capacités minéralurgiques constituent un atout de taille pour le Nouveau-Brunswick, même si l'industrie minière de la province est au ralenti en ce moment. En attendant que d'autres occasions se présentent d'assister le secteur privé du Nouveau-Brunswick, le RPC doit absolument compter sur les marchés nationaux et mondiaux pour poursuivre ses activités d'essai et de recherche dans la mise au point de procédés de minéralurgie.

10. **Établissement d'un réseau de PME clientes et de sous-contractants en tant que stratégie visant à accroître l'activité et à réduire les risques dans les projets de développement de produits.** (Objectif stratégique 2)

Forte de ses réalisations des dernières années, la section Systèmes mécaniques a vu ses travaux de mise au point de nouveaux produits pour les PME augmenter cette année. Le prototype d'un fauteuil roulant pliant et compact, conçu et fabriqué par Systèmes mécaniques pour une PME du Nouveau-Brunswick, a été breveté par notre client. Ce projet a mérité le Prix d'excellence technique du RPC pour une réalisation exceptionnelle et la satisfaction du client. La charge de travail de cette section comprend maintenant la réparation et la modification d'équipement dans des usines de clients - imprimeries, fabricants de produits alimentaires, fabricants de produits du plastique et ateliers d'usinage. Nous avons fourni un service d'enregistrement de design nucléaire et avons conçu et mis au point des chambres d'essai pour les clients fournisseurs de pièces et de systèmes à l'industrie de l'énergie nucléaire.

11. **Revue et approfondissement de nos relations avec Énergie NB.** (Objectifs stratégiques 2 et 3)

Depuis dix ans, le Groupe de propriétaires du CANDU (GPC) a financé des activités de R-D dans l'industrie de l'énergie nucléaire du Canada. Dans les deux dernières années, des changements dans cette industrie ont empêché le RPC d'accéder au financement du GPC. Pour poursuivre les activités de R-D dans ce domaine, nous avons cherché à resserrer nos liens avec Énergie NB et à exporter.

Nous sommes heureux de rapporter que nos relations de travail avec Énergie NB ont bien évolué. Le RPC est un partenaire du projet de corrosion assistée par écoulement et du projet de modélisation de température du réacteur avec le Centre de recherche sur l'énergie nucléaire et UNB. Les deux projets sont financés par Énergie NB et attirent l'attention de l'industrie à l'échelle nationale. Pour ces travaux, le RPC a contribué financièrement à la construction à l'UNB d'une boucle expérimentale à haute température et a continué cette année de prendre une part active au programme de recherche.

Cette année, Énergie NB a formé un technologue du RPC pour agir comme membre de l'équipe SLARette (Spring Locating and Realignment), une composante de la maintenance en cours d'exploitation. De plus, les

ingénieurs et métallurgistes du RPC ont participé activement aux interruptions de service prévues aux fins de maintenance à la centrale nucléaire de Pointe Lepreau, aidant aux inspections et enquêtes spécialisées.

12. Développement des marchés d'exportation (hors Canada) pour les instruments de diagnostic ultrasonique perfectionnés du RPC.

(Objectif stratégique 4)

Les capteurs du RPC servant à mesurer l'épaisseur dans un contexte de haute température (HTTM) sont installés à la centrale nucléaire de Pointe Lepreau, et le RPC se sert souvent de son débimètre ultrasonore de fine précision dans des projets de diagnostic de débit dans diverses industries.

Nous avons entamé des discussions avec une firme canadienne (AMAG Systems) ayant mis au point sa propre technologie de débimètre et intéressée à acquérir notre technologie de débimétrie à haute température. À la fin de l'exercice financier, cette firme a loué une de nos unités pour mener une évaluation approfondie.

Nous avons aussi amorcé des pourparlers avec un fabricant japonais (Ishikawajima Inspection and Instrumentation) en vue de lui fournir notre nouvel instrument HTTM. Nous avons vendu deux instruments à ce client cette année. À la fin de l'exercice financier, nous discutions de la possibilité d'une coentreprise pour commercialiser l'instrument sur le marché américain.

13. Accroissement de notre compétence et notre savoir-faire en technologies de l'information (TI), en particulier dans le développement de logiciels de type web utilisant Java et des techniques orientées objet.

(Objectifs stratégiques 2, 3 et 6)

L'an dernier, le RPC avait établi une section TI ayant pour objectif de venir en aide aux PME de la province qui avaient des idées de produits logiciels suffisamment ingénieux pour être distribués sur les marchés mondiaux. Cette initiative s'inscrivait dans le cadre de la stratégie provinciale de diversification des TI au-delà des didacticiels et de la formation assistée par ordinateur.

En 1999-2000, nous avons pu mener, pour les PME, deux projets d'importance qui cadraient avec les objectifs TI du RPC. Nous avons aussi compris que nous serions mieux en mesure d'atteindre nos objectifs si notre personnel TI pouvait participer dans une perspective d'équité à la réussite de nos clients - dérogeant par le fait même de notre politique exclusivement basée sur le principe de rémunération en fonction des services.

Reconnaissant que l'entrepreneuriat et la motivation sont des gages de réussite dans le monde des TI, vers la fin de l'exercice financier, nous avons transféré une section au secteur privé. Le RPC fournira un cadre d'incubation d'entreprise pour les nouvelles entreprises pour une période d'un an. C'est pourquoi le RPC s'est consacré depuis deux ans à favoriser le perfectionnement des compétences de développement de logiciels de pointe qui se trouvent maintenant dans le secteur privé du Nouveau-Brunswick.

Démarche du RPC pour encourager la R-D et le développement de l'industrie du savoir

Alors que nous nous apprêtons à recommencer le cycle de planification à l'automne 2000, il est opportun d'étudier la manière dont le RPC effectue son travail de base, soit aider le développement de l'industrie du savoir au Nouveau-Brunswick.

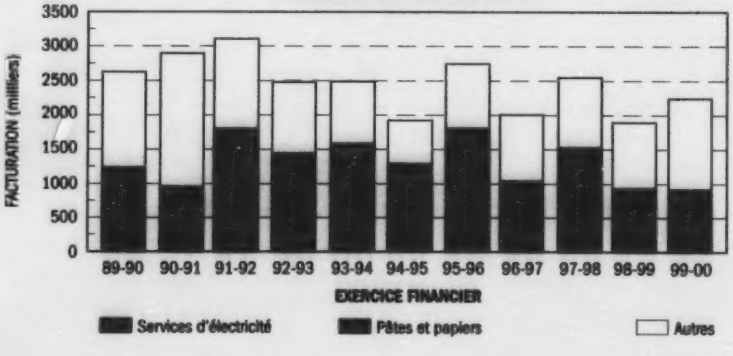
En offrant un large éventail de services techniques non accessibles dans le secteur privé du Nouveau-Brunswick, le RPC renforce les industries où la PME domine (écoindustrie, métallurgie). Il leur procure des salles de laboratoire et de l'équipement spécialisé et appuie leurs efforts pour pénétrer les marchés d'exportation avec des produits et services de haute valeur.

Le RPC exécute de la R-D à contrat pour le secteur privé du Nouveau-Brunswick, permettant aux entreprises qui ne disposent pas de ressources de R-D de poursuivre leurs

GRAPHIQUE 6

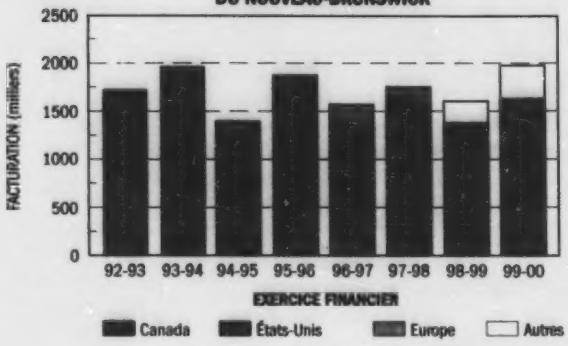
GROS CLIENTS INDUSTRIELS

TENDANCES DES SECTEURS CLÉS



Les revenus provenant de nos clients industriels ont augmenté de façon marquée. Nous avons repéré des possibilités de fournir des services à valeur ajoutée à l'industrie alimentaire. Nous avons effectué des ventes de notre instrument de diagnostic ultrasonique exceptionnel. L'année a été chargée pour les services aux industries du gazoduc et des travaux de génie. Les revenus tirés du service public d'électricité et des pâtes et papiers sont demeurés stables.

GRAPHIQUE 7
CLIENTS INDUSTRIELS HORS DU NOUVEAU-BRUNSWICK



Nous avons concentré des efforts pour offrir des services d'analyse aux laboratoires qui n'effectuent pas d'analyses complexes de substances organiques et de métaux-traces. Ces services se sont avérés un facteur déterminant dans l'expansion des marchés du Québec et de l'Ontario. En dehors du Canada, des projets d'importance significative portaient sur la minéralurgie en Australie, sur la vente d'instruments au Japon et sur le contrôle des pesticides au Chili, en Argentine et au Pérou. Dans les prochaines années, nous chercherons à développer le marché américain.

nouvelles idées d'amélioration de procédés, de produits à valeur ajoutée ou de perfectionnement des opérations.

Le RPC mène des activités de R-D en collaboration avec des PME et des grandes entreprises qui ont leurs propres ressources de R-D, mais qui n'ont pas accès à des installations et à du personnel de recherche spécialisés. Pour cette raison, certaines firmes vont même jusqu'à déplacer des membres de leur équipe au RPC.

Doté d'un noyau d'experts spécialisés dans divers domaines, le RPC cherche à fournir ses services techniques et de R-D à une clientèle mondiale. Nous faisons souvent équipe avec des firmes du Nouveau-Brunswick pour effectuer des projets. Par exemple, en 1999-2000, le RPC s'est associé à une firme de consultants en géologie afin de poursuivre un projet au Maroc, ainsi qu'à deux firmes de consultants en ingénierie pour un projet au Chili. Souvent, ces possibilités ouvrent de nouveaux marchés et amènent nos partenaires à lancer de nouveaux services.

Le RPC est un excellent milieu de formation pour le personnel scientifique et d'ingénierie. En raison de contraintes comme la nature variable de notre charge de travail dans les différents secteurs d'activité, notre obligation de ne pas concurrencer les entreprises néo-brunswickoises et notre fonctionnement traditionnellement axé sur la rémunération de nos services, le personnel entrepreneurial quitte parfois le RPC en vue de démarrer sa propre entreprise axée sur le savoir. Measurand, Maritime Microbiologicals, The Food Chain, Gridlink Atlantic en sont des exemples.

Le RPC fournit des services d'évaluation et de conseils techniques aux PME qui recherchent des ressources financières pour mener des activités de R-D. Nous encourageons fortement les entreprises à profiter des programmes de financement qui ont pour rôle bien défini et précis d'appuyer l'innovation, y compris ceux du Conseil national de recherches et de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique.

Nous aidons les PME à tirer avantage des nouvelles initiatives provinciales en science et technologie. Par exemple, BioAtlantech Inc. est un organisme provincial sans but lucratif qui a pour mission de stimuler l'activité du secteur privé dans le domaine de la biotechnologie au Nouveau-Brunswick. Solanum Genomics est une PME qui a reçu l'aide de BioAtlantech. Le RPC fournit l'espace de laboratoire et l'accès à du savoir-faire scientifique et à de l'équipement pour aider Solanum Genomics à mettre son programme de R-D sur pied et à attirer l'attention d'investisseurs.

Ces exemples et d'autres activités de base font du RPC un partenaire dynamique et progressiste qui est désireux de bâtir une économie du savoir au Nouveau-Brunswick.

Expression de gratitude

En terminant, nous tenons à exprimer notre gratitude à l'égard de nos clients (765 en 1999-2000) qui nous ont accordé leur confiance et leur fidélité. Nous remercions tout particulièrement le Programme d'aide à la recherche industrielle du Conseil national de recherches de la confiance qu'il a témoignée au RPC en l'acceptant comme membre de son réseau national. Nous tenons également à souligner l'appui soutenu offert par le gouvernement provincial sous forme de subvention d'exploitation annuelle.

Nous nous devons de souligner la collaboration de tous les membres du conseil d'administration qui nous ont guidé et encadré. À tous les membres du personnel du RPC, merci de vos compétences et de votre empressement à servir les clients du RPC.

Knut Grotterod, Ph.D.
Président

Peter Lewell, Ph.D.
Directeur exécutif

Conseil d'administration

Knut Grotterod, Ph.D.
Président, RPC, Fredericton (N.-B.)

Peter Lewell, Ph.D.
Directeur exécutif, RPC, Fredericton (N.-B.)

Lino Celeste
Président du conseil, Aliant Inc. - NBTel
Saint John (N.-B.)

Joseph Day
Hampton (N.-B.)

Brian Dick
Vice-président, Agence de promotion économique du Canada atlantique
Fredericton (N.-B.)

Mike McIntosh
Sous-ministre adjoint
Entreprises Nouveau-Brunswick, Fredericton (N.-B.)

Robert Neill, Ph.D.
Président, Neill and Gunter Ltd.
Fredericton (N.-B.)

John McLaughlin, Ph.D.
Vice-président, Recherche et coopération internationale
Université du Nouveau-Brunswick, Fredericton (N.-B.)

Employés du RPC

BUREAU DU DIRECTEUR EXÉCUTIF
P. Lewell, Ph.D., directeur exécutif
L. Horsman, adjointe de direction

Marketing
A. Savoy, chef, Marketing
A. Carter, spécialiste en communication
K. Edwards, adjointe Marketing

Administration et finances
S. Fox, chef
M. Brewster, opératrice de traitement de textes
S. Burns, Comptes créditeurs
S. Chamberlain, agente de sécurité
J. Cristian, spécialiste réseau
M. Crouse, coordonnateur de maintenance
J. Cyr, expédition-réception
T. Doherty, maintenance
M. Galvin, réceptionniste
B. Gould, coordonnatrice, Approvisionnement
S. Harris, analyste-programmeuse
S. Irvine, assistante, Centre d'information
V. Jackson, coordonnatrice, Centre d'Information
P. Keenan, coordonnatrice, Comptabilité
T. Lean, commis aux achats
S. McDonough, commis au coût du projet
M. McGee, Comptes-clients
N. Stewart, commis au coût du projet

RÉSEAU CANADIEN DE TECHNOLOGIE
B. Kennedy, conseiller RCT

SERVICES CHIMIQUES ET BIOTECHNIQUES
P. Silk, Ph.D., chef
K. Burgess, assistante de laboratoire
B. Burtt, informaticienne
B. Canney, assistant de laboratoire
A. Colford, responsable du laboratoire
C. Colford, réception d'échantillons
F. Ferguson, analyste
B. Jewett, chimiste analyste
L. Jewett, adjointe administrative
K. Kierstead, technicien de laboratoire
T. Logan, technicienne de laboratoire
J. Macaulay, Ph.D., chimiste
L. McLaughlan, technicienne de laboratoire
S. Munn, adjointe administrative
C. Riley, directeur - techniques d'arrosage
M. Skinner, technicien de laboratoire
T. Smith, chimiste des pesticides
S. Tan, gestionnaire de section - Analyses organiques
K. Walsh, technicien de laboratoire
K. Ward, technicienne de laboratoire

ALIMENTS, PÊCHES ET AQUACULTURE
B. Bacon, Ph.D., chef
E. Connors, microbiologiste
M. Cook, biologiste moléculaire
P. Dauphinee, technicienne des produits alimentaires
L. Fanjoy, adjointe administrative
S. Griffiths, Ph.D., directeur, Biologie moléculaire
E. Johnsen, responsable de la culture cellulaire
S. Kondratova, assistante de laboratoire
G. Landry, spécialiste en procédés alimentaires
R. Liston, technicienne en aquaculture
Ritchie, Ph.D., généticienne moléculaire
P. Rogers, directeur, Technologie des produits alimentaires
K. Singh, assistant de laboratoire
S. Vincent, technicienne en biologie moléculaire

PROGRAMME D'AIDE À LA RECHERCHE INDUSTRIELLE
B. Albert, conseiller en technologie industrielle (CTI) - Bathurst
J. Amirault, adjointe administrative
D. Canavan CTI - Fredericton
R. Kowalski, CTI - Fredericton
J. Leger, CTI - Edmundston
P. Reece, CTI - Saint John

SERVICES D'ANALYSE INORGANIQUE
R. Kean, chef
P. Crowhurst, chimiste
J. Doucette, technicienne chimiste
J. Kelly, assistante de laboratoire
R. McFee, technologue
B. Morrell, technicienne chimiste
K. Skinner, technicienne de laboratoire

MÉTALLURGIE PHYSIQUE
C. Thornley, Ph.D., chef
J. Capar, responsable de secteur END
P. Chan, métallurgiste
C. Jensen, adjointe administrative
M. MacNutt, technicienne métallurgiste
M. Miller, technicien soudeur
J. Speelman, métallurgiste principal
C. Steeves, technicien soudeur principal

TECHNOLOGIE DES PROCÉDÉS ET DE L'ENVIRONNEMENT
P. Lewell, Ph.D., chef
L. Baker, technicienne de laboratoire
L. Cheung, ingénieur des procédés
R. Gilders, directeur de l'usine pilote
T. Green, directrice, Services de la qualité de l'air
D. Kirby, spécialiste HST
M. Mathews, technicienne de la qualité de l'air
P. Mills, spécialiste de la qualité de l'air
S. Walker, adjointe administrative
P. Wust, technologue
B. Yazdani, ingénieur chimiste

SYSTÈMES MÉCANIQUES ET DIAGNOSTIQUES
J. Aikens, chef
G. Astorino, technicien mécanicien
B. Bell, technicien en génie électrique
G. Brown, chef d'équipe de l'atelier d'usinage
C. Jensen, adjointe administrative
P. Kielczynski, Ph.D., chercheur principal
J. King, machiniste
M. Lalonde, ingénieure mécanique
M. Robichaud, machiniste
T. Young, machiniste

ASSURANCE DE LA QUALITÉ
G. Tees, coordonnatrice AQ

Jalons professionnels marquants 1999-2000

5 ans	John King Kent Walsh
10 ans	John Aikens Greg Brown Chris Colford
15 ans	Janet Amirault Marie Brewster Stephen Fox Susan Irvine Chris Riley
20 ans	Patrick Chan
30 ans	Peter Lewell, Ph.D.

Prix d'excellence 1999-2000

Décerné à l'équipe des systèmes mécaniques et diagnostiques, pour souligner une réalisation remarquable, le développement d'un prototype de fauteuil roulant pliant en «croix de Saint-André», qui a aidé notre client, une petite firme avant-gardiste du Nouveau-Brunswick, à breveter et à commercialiser son idée de produit. Les membres de l'équipe sont : John Aikens, chef d'équipe; Brian Bell; Greg Brown; John King; Melanie Lalonde; Marc Robichaud; Troy Young.

Bureaux du RPC

Siège social

921, chemin College Hill
Fredericton (N.-B.)
Canada E3B 6Z9
tél. : 506 452-1212
fax : 506 452-1395
courriel : info@rpc.ca
site web : http://www.rpc.ca

Bureaux régionaux

BATHURST
RPC-PARI
275, rue Main, bureau 212-I
Bathurst (N.-B.)
E2A 1A9
tél. : 506 549-5220
fax : 506 549-5221
courriel : bernard.albert@nrc.ca

EDMUNDSTON
RPC-PARI
121, rue de l'Église, bureau 407
Edmundston (N.-B.)
E3V 1J9
tél. : 506 735-2321
fax : 506 735-2322
courriel : jean.leger@nrc.ca

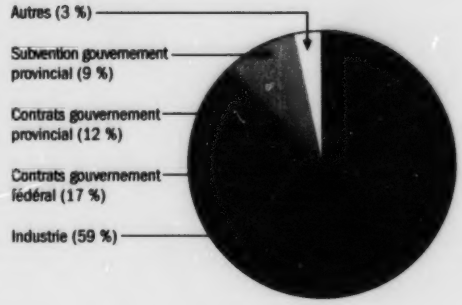
MONCTON
RPC-PARI
Bureau 102A, Parc scientifique
Université de Moncton
55, chemin Crowley Farm
Moncton (N.-B.)
E1A 7R1
tél. : 506 863-0270
fax : 506 863-0272
courriel : james.murray@nrc.ca

SAINT JOHN
RPC-PARI
40, rue King
Saint John (N.-B.)
E2L 1G3
tél. : 506 643-6180
fax : 506 643-6181
courriel : phill.reece@nrc.ca

Points saillants des revenus

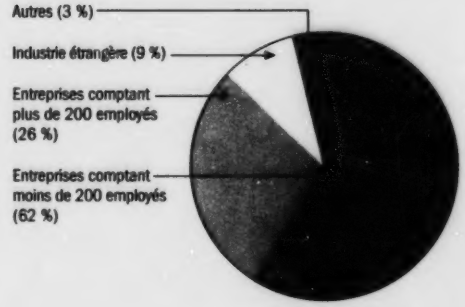
SOURCES DE REVENUS

	1999-2000	1998-1999
Industrie	4 982 258 $	4 324 620 $
Contrats gouvernement fédéral	1 468 735	1 414 960
Contrats gouvernement provincial	975 863	1 114 806
Subvention gouvernement provincial	740 701	758 600
Autres	271 273	210 067
	8 438 830 $	**7 823 053 $**

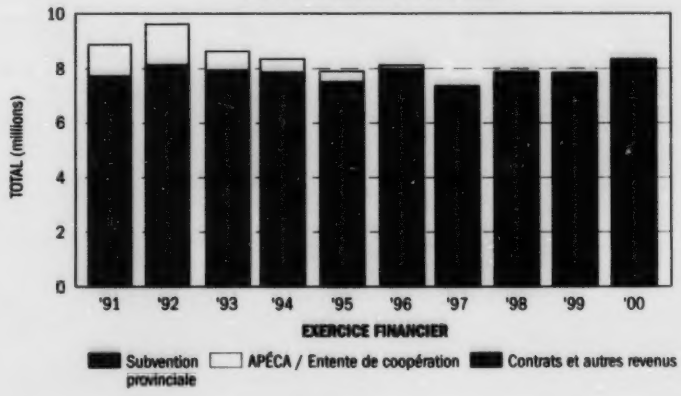


RÉPARTITION DES REVENUS DE L'INDUSTRIE

	1999-2000	1998-1999
Entreprises comptant moins de 200 employés	3 069 388 $	2 549 331 $
Entreprises comptant plus de 200 employés	1 299 692	1 434 437
Industrie étrangère	446 725	210 982
Autres	166 453	129 870
	4 982 258 $	**4 324 620 $**



TOTAL DES REVENUS 1991-2000



Rapport du vérificateur

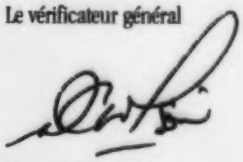
À l'honorable Bernard Lord
Premier ministre de la province du Nouveau-Brunswick,
–et–
Au président et aux membres du
Conseil de la recherche et de la productivité du Nouveau-Brunswick

J'ai vérifié le bilan consolidé du Conseil de la recherche et de la productivité du Nouveau-Brunswick au 31 mars 2000 ainsi que l'état consolidé des résultats et de l'évolution des soldes de fonds et l'état consolidé des flux de trésorerie pour l'exercice terminé à cette date. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction du Conseil. Ma responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en me fondant sur ma vérification.

Ma vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des informations probantes à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À mon avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière du Conseil au 31 mars 2000 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus.

Le vérificateur général



Daryl C. Wilson, f.c.a.

Fredericton (N.–B.)
le 2 juin 2000

BILAN CONSOLIDÉ
31 MARS 2000

	Fonds d'exploitation	Fonds des immobilisations	2000 Total	Redressé 1999 Total
ACTIF				
Actif à court terme				
Encaisse et dépôts à terme	572 998 $	– $	572 998 $	2 212 977 $
Débiteurs	1 735 681	–	1 735 681	1 893 565
Travaux en cours (note 2 (b))	125 148	–	125 148	281 466
Frais payés d'avance	27 206	–	27 206	7 376
	2 461 033	–	2 461 033	4 395 384
Investissements à long terme, au coût (note 4)	198 068	1 550 932	1 749 000	–
Immobilisations, nettes (note 5)	–	2 241 734	2 241 734	2 094 797
	2 659 101 $	3 792 666 $	6 451 767 $	6 490 181 $
PASSIF ET SOLDES DE FONDS				
Passif à court terme				
Créditeurs et charges à payer	771 697 $	– $	771 697 $	789 145 $
Recettes reportées (note 2 (b))	100 305	–	100 305	230 891
	872 002	–	872 002	1 020 036
Contributions reportées (note 6)	–	55 473	55 473	38 216
Soldes de fonds				
Non affectés (note 3)	1 787 099	–	1 787 099	1 953 316
Affectés par le conseil (note 7)	–	1 550 932	1 550 932	1 422 032
Investis en immobilisations	–	2 186 261	2 186 261	2 056 581
	1 787 099	3 737 193	5 524 292	5 431 929
	2 659 101 $	3 792 666 $	6 451 767 $	6 490 181 $

Approuvé par le conseil

président

directeur général

ÉTAT CONSOLIDÉ DES RÉSULTATS ET DE L'ÉVOLUTION DES SOLDES DE FONDS POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 MARS 2000

	Fonds d'exploitation	Fonds des immobilisations	2000 Total	Redressé 1999 Total
RECETTES				
Recettes d'exploitation	7 478 794 $	– $	7 478 794 $	6 895 899 $
Subventions d'exploitation - province du Nouveau Brunswick	740 701	–	740 701	758 600
Intérêts	121 332	–	121 332	128 001
Démutualisation des polices d'assurance	63 635	–	63 635	–
Divers	34 368	–	34 368	29 232
Gain sur la vente d'immobilisations	–	–	–	11 321
	8 438 830	–	8 438 830	7 823 053
CHARGES				
Frais d'exploitation	6 391 055	–	6 391 055	5 949 978
Frais généraux et administratifs	1 516 376	–	1 516 376	1 448 716
Amortissement (note 5, 6 et 7)	341 420	–	341 420	346 286
Mauvaises créances	97 616	–	97 616	(7 126)
	8 346 467	–	8 346 467	7 737 854
EXCÉDENT DES RECETTES SUR LES CHARGES	92 363	–	92 363	85 199
Soldes de fonds au début de l'exercice	1 953 316	3 478 613	5 431 929	5 346 730
Ajustements interfonds (note 7)	(258 580)	258 580	–	–
SOLDES DE FONDS à la fin de l'exercice	1 787 099 $	3 737 193 $	5 524 292 $	5 431 929 $

ÉTAT CONSOLIDÉ DES FLUX DE TRÉSORERIE POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 MARS 2000

	Fonds d'exploitation	Fonds des immobilisations	2000 Total	Redressé 1999 Total
ENCAISSE PROVENANT DE (UTILISÉE POUR) :				
Activités d'exploitation :				
Excédent des recettes sur les charges	92 363 $	– $	92 363 $	85 199 $
Amortissement	341 420	–	341 420	346 286
Gain sur la vente d'immobilisations	–	–	–	(11 321)
Variation nette de postes du fonds de roulement hors trésorerie	146 338	–	146 338	(450 231)
Encaisse nette provenant de l'exploitation	580 121	–	580 121	(30 067)
Activités de financement et d'investissement :				
Conversion des investissements à court terme en investissements à long terme (note 4)	(198 068)	(550 932)	(749 000)	–
Achat d'investissement à long terme	–	(1 000 000)	(1 000 000)	–
Produits provenant de la disposition d'immobilisations	–	–	–	11 321
Achats d'immobilisations	–	(526 747)	(526 747)	(541 628)
Contributions reportées pour l'achat d'immobilisations	–	55 647	55 647	–
Encaisse nette utilisée pour des activités de financement et d'investissement	(198 068)	(2 022 032)	(2 220 100)	(530 307)
AUGMENTATION (DIMINUTION) NETTE DE L'ENCAISSE	382 053	(2 022 032)	(1 639 979)	(560 374)
Encaisse et dépôts à terme au début de l'exercice	790 945	1 422 032	2 212 977	2 773 351
Transferts interfonds (note 7)	(600 000)	600 000	–	–
ENCAISSE ET DÉPÔTS À TERME à la fin de l'exercice	572 998 $	– $	572 998 $	2 212 977 $

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS
31 MARS 2000

1. Objectif de l'organisation

Le Conseil de la recherche et de la productivité du Nouveau-Brunswick est une organisation sans but lucratif constitué en 1962 par la Loi sur le Conseil de la recherche et de la productivité. Les objectifs du Conseil est de promouvoir, stimuler et expédier un perfectionnement continuel dans son efficacité productive et dans l'accroissement de l'économie dans les secteurs variés du Nouveau-Brunswick. Le Conseil fournit des services de recherche indépendants, d'analyse ainsi que des services d'ordre technique principalement aux entreprises du Nouveau-Brunswick pour lesquels elles sont facturées sur une base de services rendus.

2. Principales conventions comptables

(a) Comptabilité par fonds

Les recettes et les charges relatives aux services rendus et à l'administration sont comptabilisées dans le fonds d'exploitation. Le fonds des immobilisations inclus les actifs, les passifs, les gains et les dépenses qui sont liés à l'acquisition, la disposition et le financement des immobilisations ainsi que le montant net des actifs affectés aux immobilisations.

(b) Détermination des recettes

Les recettes sont considérées gagnées et sont constatées au fonds d'exploitation selon un pourcentage d'achèvement lorsque les services sont rendus. La valeur des travaux achevés mais non facturés apparaît sous la rubrique « Travaux en cours ». Les montants payés ou facturés à l'avance, correspondant à des travaux non réalisés, apparaissent sous la rubrique « Recettes reportées ». Tout revenu d'intérêts est constaté au fonds d'exploitation dans l'exercice au cours duquel il est gagné. Les gains et les pertes sur la disposition des immobilisations sont constatés au fonds des immobilisations dans l'exercice au cours duquel la disposition est faite.

(c) Immobilisations

Les immobilisations sont comptabilisées au coût d'acquisition dans le fonds des immobilisations. L'amortissement est établi selon la méthode de l'amortissement linéaire basé sur la vie utile estimative des biens. L'amortissement de l'exercice fait partie des coûts relatifs à la livraison des services dans le fonds d'exploitation.

(d) Principes de consolidation

Les états financiers consolidés incluent les comptes du Conseil et ceux de sa filiale en propriété exclusive, Minuvar Ltée.

3. Changements dans les méthodes comptables

Durant l'exercice, le Conseil a adopté une méthode pour couvrir les obligations des vacances non utilisées et des heures supplémentaires cumulées par le temps supplémentaire. Auparavant, le Conseil considérait ceci comme une dépense dans l'année auquelle le temps était utilisé ou facturé. Ce changement a pour résultat une augmentation du passif de 1999 et une diminution dans le solde d'ouverture du fonds non affecté de 1999 de 165 709 $. Un montant additionnel de 9 983 $ a été accumulé et défrayé en 2000 selon les nouvelles conventions comptables.

4. Investissements à long terme

En 1999, les investissements avec un coût de 2 097 616 $ étaient considérés à court terme. De semblables investissements sont retenus en 2000; cependant, dû à la variation des taux d'intérêts, les options attachées furent levées par les émetteurs et les investissements sont effectivement devenues long terme de nature. La source fondamentale de l'incertitude à laquelle ces investissements sont exposés est un risque de taux d'intérêt. Le risque de taux d'intérêt est le risque que la valeur de l'investissement va varier due aux changements futurs des taux d'intérêt sur le marché.

	Unité	Valeur/Unité	2000
Revenu fixe			
Billets de la Banque de la Nouvelle-Écosse, dûs le 26 juin 2000, avec extension à l'option de l'émetteur jusqu'en 2010. L'intérêt de 6,00% est payé annuellement.	2 490	100	249 000 $
Billets de la Société pour l'expansion des exportations, dûs le 17 avril 2000, avec extension à l'option de l'émetteur jusqu'en 2012. En 2000, l'intérêt de 5,650% est payé semi-annuellement, croissant différentiellement à 7,00% dans la dernière année.	5 000	100	500 000
Billets de la province de la Nouvelle-Écosse, dûs le 27 avril 2000, avec extension à l'option de l'émetteur jusqu'en 2010. L'intérêt de 5,500% est payé annuellement.	10 000	100	1 000 000
			1 749 000 $

Les investissements retenus au 31 mars 2000 ont une valeur marchande de 1 649 399 $.

5. Immobilisations

	Taux d'amortissement	2000	1999
Véhicules	25 %	14 343 $	14 343 $
Équipement d'informatique	25 %	950 162	781 380
Autres équipements	12,5%	4 908 288	4 617 056
Bâtiment	3%	1 941 456	1 874 724
Coût		7 814 249	7 287 503
Moins : amortissement cumulé		5 572 515	5 192 706
Immobilisations, nettes		2 241 734 $	2 094 797 $

La charge d'amortissement est composée des montants suivants :

	2000	1999
Amortissement des actifs	379 809 $	370 764 $
Amortissement des contributions reportées	(38 389)	(24 478)
	341 420 $	346 286 $

6. Contributions reportées

Les contributions reportées dans le fonds des immobilisations représentent la portion non-amortie des contributions externes reçues envers le coût des immobilisations spécifiques. L'amortissement des contributions reportées est calculé au même taux que l'amortissement des actifs à lequel il se rapporte et est compris dans l'amortissement pour fin de présentation. Cette méthode de présentation est devenue en vigueur le 1er avril 1995.

Durant l'exercice, les changements dans le solde des contributions reportées dans le fonds des immobilisations sont les suivants :

Contributions reportées au 31 mars 1999	38 216 $
Contributions aux coûts de l'équipement	55 646
Amortissement des contributions reportées	(38 389)
Contributions reportées au 31 mars 2000	55 473 $

Durant les années précédant le 1er avril 1995, les contributions envers le coût des immobilisations étaient créditées au coût des actifs apparentés et donc diminuées de la valeur de l'actif net sujet à l'amortissement. Depuis le commencement du Conseil, il était le récipiendaire de financement en capital d'un éventail de programmes; les détails concernant le montant et la classification des actifs financés à travers ces programmes ne sont pas raisonnablement déterminables. Pour cette raison, les immobilisations acquises avant le 1er avril 1995 continuent d'être reportées au coût net des contributions externes.

7. Transferts interfonds et soldes de fonds affectées à l'interne

Les directeurs du Conseil de la recherche et de la productivité du Nouveau-Brunswick ont affecté à l'interne des ressources au montant de 1 550 932 $ au 31 mars 2000. Ce montant affecté à l'interne est destiné pour l'acquisition d'immobilisations et le paiement des obligations en capital et n'est pas disponible pour autres fins sans le consentement du conseil d'administration. Ce montant inclut un transfert au 31 mars 2000 de 600 000 $ du fonds d'exploitation au fonds des immobilisations.

8. Transactions entre apparentées

Durant l'année le Conseil a fournit des services aux ministères et aux agences de la Couronne de la Province du Nouveau-Brunswick.

Le Conseil a fournit ces services en vertu de ses normes et de ses conditions habituelles.

	2000	1999
Recettes provenant des services pour l'année		
Ministères et agences	1 405 465 $	1 587 858 $
Débiteurs au 31 mars		
Ministères et agences	248 035 $	472 939 $